Bartolomé Yun Casalilla

Los imperios ibéricos y la globalización de Europa

(siglos XV a XVII)

Galaxia Gutenberg

Bartolomé Yun Casalilla

Los imperios ibéricos y la globalización de Europa (siglos XV a XVII)

Traducción de
María Luisa Rodríguez Tapia

Galaxia Gutenberg

Edición al cuidado de María Cifuentes

Publicado por:
Galaxia Gutenberg, S.L.
Av. Diagonal, 361, 2.º 1.ª
08037-Barcelona
info@galaxiagutenberg.com
www.galaxiagutenberg.com

Edición en formato digital: noviembre de 2019

© Bartolomé Yun, 2019
© Galaxia Gutenberg, S.L., 2019

Imagen de portada:

Expedición de Don Lope de Hoces a Brasil, ca.

1636. Óleo sobre tela, 166 x 241 cm.

© Museo Nacional del Prado, 2019
Fotografía: © MNP / Scala, Florencia, 2019

Conversión a formato digital: Maria Garcia
ISBN : 978-84-17971-22-9

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede realizarse con la autorización de sus titulares, aparte las excepciones previstas por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45)

Índice

Introducción

PARTE I
LOS PUEBLOS IBÉRICOS Y LA GLOBALIZACIÓN

1. Europa, Iberia y el Atlántico en el siglo XV
   - El salto al mar
   - Conflicto y expansión
   - Portugal: el primer actor global
   - Comunidades y Germanías. Los reinos ibéricos en el espejo europeo
2. La expansión ibérica y Europa
   - América. Conquista y desastre ecológico y humanitario
   - Los portugueses en Asia
   - Efecto bumerán: Europa y la península
3. Los reinos ibéricos en el siglo XVI
   - Contra el mito del atraso tecnológico ibérico
   - Ecosistemas y crecimiento.
   - Economías no dependientes
   - Unas reflexiones sobre crecimiento e instituciones

Conclusiones Parte I. Algunos tópicos revisados

PARTE II
MONARQUÍAS COMPUESTAS E INSTITUCIONES

4. Los imperios, ¿problema o solución?
   - ¿Por qué Castilla?
   - España, pactos y conflictos
   - El imperio como bálsamo y las dos revoluciones imposibles
   - Portugal. La solución imperial
   - Los límites del crecimiento.
5. Estereotipos y realidades
   - Los estereotipos de la decadencia en perspectiva europea
   - Las instituciones y su contexto
   - Familia y redes sociales
   - Una revisión de más lugares comunes
6. 1600: la globalización primitiva y Europa
   - La religión importa
   - Agentes de globalización e integración
   - Castilla y la competencia europea

Conclusiones Parte II. Fortalezas y debilidades de la monarquía compuesta

PARTE III
IMPERIOS COMPUESTOS Y GLOBALIZACIÓN

7. El imperio compuesto hispano-portugués, 1598-1640
   - Los imperios ibéricos entrelazados.
   - Globalización corrosiva

El talón de Aquiles
Guerras globales
8. Rupturas y adaptaciones. ¿Decadencia de quién?
Castilla en crisis
¿Imperios decadentes o pactos revisados?
Del centro a la periferia
Conclusiones Parte III. Imperios y leyendas

Epílogo: ¿Imperios fracasados?
Notas
Bibliografía

Introducción [1]

Los imperios tienen una justificada mala fama y los imperios ibéricos la tienen aún peor. La tuvieron en su día –como todos– porque la propia naturaleza de los imperios, como formas de ejercicio del poder sobre sociedades muy diversas y a menudo distantes económica y culturalmente, no puede sino desencadenar descontento entre estas. Y porque, también por propia naturaleza, han de convivir con rivales externos cuya capacidad de crear opinión es muy fuerte y se dispersa en ámbitos muy amplios. Pero se da el caso de que los imperios ibéricos fueron los últimos en Europa –junto al ruso, quizá– que se sustentaron en una serie de valores que habrían de entrar en crisis en el mismo momento en que se formaron los estados nacionales, la sociedad laica, el capitalismo y la revolución científica que están en la médula de la escala de valores desde la que a menudo miramos el pasado.

La salida al dilema que crea esta situación no está en el «y tú más» con que a veces se quiere superar la historia de conquista, dominio y destrucción que todos los imperios implican, sino en una consideración desde su propio contexto histórico que, además, no se olvide de la historia comparada, porque es la comparación la que nos puede servir para romper con estereotipos de excepcionalismo habituales en estos casos. Y más en países como España y Portugal, donde todavía hay quien los presenta como casos excepcionales, incluso entre los historiadores. La historia comparada tiene además la virtud de que convierte los casos distintos en variantes y no en aberraciones. Y estos imperios se han considerado demasiadas veces como aberraciones basándose no en su análisis sino en sus estereotipos. Este libro pretende (re)construir su historia desmontando esos estereotipos desde la perspectiva de la historia de las economías políticas de esos imperios; es decir, partiendo de cómo la organización institucional de estos, que es un reflejo de las relaciones sociales y de poder, ha afectado a sus economías y capacidad de movilización de recursos militares.

Pero situar a los imperios ibéricos en su contexto implica también, hoy, relacionarlos con el proceso de globalización que tanto nos preocupa a todos, así como con la historia de Europa en la que estos se insertaban y en la que se han de buscar los referentes de esas comparaciones. Así, este libro pretende entender cómo los imperios impulsaron la globalización anterior a la que aceleraría el capitalismo industrial desde el siglo XIX y cómo esta les afectó, al tiempo que se preocupa por los modos en que ese protagonismo

influyó en la historia de Europa. Todo ello es muy importante no solo para el historiador, sino también para el público en general al que este libro querría llegar. Pues, en efecto, cuando hasta no hace mucho mirábamos la historia como un proceso de modernización en el tiempo, los países ibéricos aparecían como los rezagados en los profundos cambios que se habrían de dar desde fines del siglo XVIII y que parecían haber protagonizado sobre todo los países del norte de Europa. Pero si el problema que debemos estudiar ahora es cómo Europa fue un agente importante de globalización (veremos que no el único), es más que evidente que, para bien y para mal, el protagonismo de los pueblos ibéricos es innegable. Así lo demuestran el creciente interés y la riada de trabajos sobre ellos que se está produciendo en las últimas décadas (incluso más fuera de nuestros países que en ellos mismos).

Ello se debe también al interés por la historia global y al estatus privilegiado que esta ha adquirido. Los debates que se han desencadenado al respecto han sido muy importantes y alguno toca de cerca a los imperios ibéricos. Nos preocupa especialmente hacer ver que, incluso en una época en la que el desarrollo de los mercados globales era aún muy limitado, la vida de los pueblos ibéricos y europeos en general estuvo muy influida por los efectos de la globalización temprana en las instituciones y, por ese conducto, en la economía política y en las economías ibéricas. [2] Al entrar en ese terreno nos vemos obligados a retomar un debate hoy muy presente entre los economistas y los historiadores de la economía, como es el de las relaciones entre las instituciones informales y redes sociales y las instituciones políticas o formales, también un problema de actualidad, por cuanto, *mutatis mutandis* , nos remite a cómo las organizaciones políticas actuales se están viendo modificadas por el desarrollo de espacios de comunicación y de creación de confianza alternativos a ellas. [3] Tal debate nos permite además entrar con perspectiva crítica en muchos de los estereotipos sobre los que se ha construido la mala imagen que desde el punto de vista económico han tenido ambos imperios, a menudo considerados como oportunidades perdidas para el desarrollo económico o como agentes que lo obstruyeron. Pero, además, esa perspectiva permite entender el papel de las organizaciones políticas en el curso de la economía y la creación de riqueza así como el proceso de construcción del estado en estas sociedades; un modo que dio lugar a formas de desarrollo político y de organización territorial de gran peso en la actualidad y que ha provocado lecturas muy pesimistas del pasado; sobre todo cuando se pierde de vista que los estados no necesariamente se construyen sobre la uniformidad y que hay modelos de desarrollo político

perfectamente coherentes –Italia y Alemania son excelentes ejemplos– en los que la diversidad es la clave de ese proceso, con todos los inconvenientes que pueda generar. Para explicar este desarrollo debemos partir de que, desde prácticamente la época medieval, existieron formas diversas de negociación entre la monarquía y sus territorios que eran asimétricas y muy diferentes –más en España incluso que en Portugal– y que el modo en que se desarrollarían esas negociaciones entre el poder central y las élites locales iba a ser decisivo. De ahí que entienda la utilidad del concepto de monarquía compuesta. [4] Pero quisiera ser muy claro sobre esta afirmación: lo dicho no es una posición política ni intenta crear una receta para el futuro. La historia es útil para entender cómo el pasado crea los cimientos del presente, que no es poco, pero no para imponer recetas de construcción del futuro que vayan más allá de las que dicta el sentido común: la necesidad de diálogo, el respeto entre los pueblos y grupos sociales, la obligación de evitar la injusticia civil, social y económica… y otros que el lector puede añadir. La política, que es lo que construye el futuro, es en buena medida sentido común teniendo en cuenta el pasado, pero también sin atarse a él.

La tradición de entender Iberia como problema es muy larga y se encuentra ya en historiadores como Claudio Sánchez-Albornoz o Américo Castro. [5] Pero el que la historia de Iberia se haya visto como un caso clínico tampoco es de extrañar, pues a menudo los historiadores hemos proyectado visiones anacrónicas y muy negativas a partir de una percepción de fracaso que arranca ya del siglo XVII y que tomó cuerpo en el siglo XIX , cuando se conformaron la evidencia del atraso del sur de Europa y una serie de ideas sobre el papel de los imperios en el desarrollo económico. Según esta tesis, en contraste con los imperios del siglo XIX , los imperios ibéricos de los siglos XVI y XVII fueron meros proveedores de materias primas, al tiempo que constituían mercados para los productos industriales que iban a producir crecimiento económico en el norte. El modelo, como es lógico, se usaba en positivo y en negativo. Allí donde no fue así estaríamos ante casos anómalos. Y España y Portugal, obviamente, lo eran. Se ha creído, por ejemplo, que se trataba de economías *semiperiféricas* , trasponiendo así las relaciones económicas que se dan hoy en el Tercer Mundo (Wallerstein, 1979; Frank, 1978). Se ha pensado también que eran países de guerreros y clérigos sin las capacidades técnicas e institucionales adecuadas para afrontar el reto que esas colonias suponían. Y hay quien ha descrito sus economías como incapaces de generar desarrollo e incluso crecimiento económico (Cipolla, 1976, p. 233; Kamen, 1978, p. 25). O quienes, como E. Hamilton, han hablado de cómo la

riada de metales preciosos venidos de América solo sirvió para elevar los costes de producción y abortar el desarrollo del capitalismo. Al propio John Maynard Keynes le gustó tanto esta opinión que llegó a apropiársela (1936). Como no podía ser menos, hay quien ha visto en un supuesto modo de ser de los españoles y de los portugueses –concretamente en cuestiones como su, también supuesto, sentido de la honra y el honor o su desprecio al trabajo y hasta su falta de sentido empresarial– el freno continuo a un auténtico desarrollo económico. Para Pierre Vilar, el Imperio español fue la «fase superior del feudalismo», que necesariamente desembocaría en una decadencia de dimensiones profundas y duración prolongada. David Landes, en una publicación de gran difusión, ha hablado –tomando como punto de partida los razonamientos de Max Weber sobre el papel de la ética protestante como motor del capitalismo– de una cerrazón intelectual y una intolerancia católica que abortaron, según él, cualquier proceso de desarrollo técnico y crecimiento económico. Una visión que cuadra con la que nos han mostrado las economías peninsulares como sujetas a una ley de hierro de los rendimientos agrarios decrecientes, debido al cultivo de unas tierras de calidad cada vez menor que entró en contradicción con el crecimiento demográfico y el desarrollo de las ciudades. Más recientemente, Acemoglu, Johnson y Robinson (2005) han aplicado ideas de la nueva economía institucional, ya usadas por el premio Nobel Douglas North, para recordar el carácter depredador del absolutismo español (y portugués) y la debilidad de los derechos de propiedad que, en su opinión, crearon elevados riesgos muy negativos para el desarrollo económico. [6]

No se pretende demostrar que todas estas ideas sean absurdas, pero sí que en muchas ocasiones son excesivas a la luz de la investigación de las últimas décadas. Es probable que por esa vía nos ahorremos debates inútiles sobre lo mucho o lo poco que nos han querido a los españoles (a los portugueses también, aunque no parecen tan preocupados) para intentar entender el pasado.

Quisiera, por último, recordar aquí a Antonio Manuel Hespanha, a cuyas aportaciones tanto debo, que nos dejó cuando la versión más extensa en inglés había sido ya publicada.

Parte I

LOS PUEBLOS IBÉRICOS Y LA GLOBALIZACIÓN

La historia de España y Portugal en los siglos XVI y XVII ha estado siempre teñida de tintes muy pesimistas, sobre todo cuando se ha atendido a su desarrollo económico. Con independencia de que no hace al caso pasar al otro extremo, es evidente que no debemos sorprendernos de ello, ya que muchos de los juicios de valor inherentes a esa perspectiva se han visto influidos por las visiones muy negativas que de estos países se tenía, incluso desde ellos mismos, en los siglos XVIII y XIX . Más aún, muchos historiadores se han dejado llevar por la idea prevalente en el siglo XIX de lo que debían ser los imperios –es decir, oportunidades de enriquecimiento y desarrollo económico a base de explotar las colonias y de crear en ellas mercados que favorecieran a sus industrias– para, al proyectarla sobre el pasado, llegar a una imagen de fracaso en lo que se refiere a la capacidad que estos países tuvieron de generar crecimiento económico por esa vía.

CAPÍTULO 1

Europa, Iberia y el Atlántico en el siglo XV

Los historiadores están convencidos de la importancia de los cambios que se produjeron en las economías europeas entre 1450 y 1550, así como de que fueron consecuencia de una convergencia de fuerzas globales manifestadas, sobre todo, en el desarrollo de una tecnología que hizo posibles los descubrimientos oceánicos y la expansión en ultramar. Pero su causa fundamental fueron las transformaciones internas que se dieron en las instituciones que gobernaban la vida social y condicionaban la economía. La coincidencia de estos dos procesos desencadenó una serie de oportunidades inesperadas.

EL SALTO AL MAR

Desde que Marco Polo hiciera sus famosos viajes a China, las ciudades-estado italianas, y especialmente Venecia y Génova, habían iniciado una serie de contactos con Asia cuyos efectos se hicieron sentir en Europa de inmediato. El comercio de seda, especias y otros productos caracterizados por su alto precio en relación con su peso iba a ser una de las claves del resurgimiento del Mediterráneo, la formación del capital bancario y la aparición y el desarrollo de las técnicas de intercambio comercial. Las clases dirigentes europeas, que luchaban entre sí en el campo de batalla, en sus pretensiones de prestigio y en sus intentos de inmortalizar sus respectivos linajes, también competían en la búsqueda de lo exótico y en el empeño de superar a sus rivales a la hora de consumir especias y sedas orientales, y experimentar con los efectos estéticos y hedonistas de carísimos productos importados de Oriente. De esta forma, y a pesar de no traducirse en grandes volúmenes de intercambio, la demanda de esos productos iba a transformar el comercio internacional de este periodo y, al mismo tiempo, iba a desencadenar las exploraciones oceánicas, como consecuencia de la búsqueda de nuevas rutas marítimas para la adquisición de esos productos de lujo. Además, Flynn y Giráldez (2002) argumentan que el valor creciente de los metales preciosos en Europa, y en particular el de la plata, se debió a que China empezó a recaudar sus impuestos en este metal, y eso incrementó su demanda a escala mundial, alentando así también las exploraciones

de castellanos y portugueses en búsqueda de dicha plata.

A ello hay que sumar que, desde la época medieval, el contacto entre las diferentes civilizaciones del Mediterráneo produjo diversos intercambios culturales y científicos (Abulafia, 2011). La península Ibérica, que era la intersección de las culturas cristiana, árabe y judía, aunó las formas más avanzadas de conocimiento de la época en los campos de la aritmética, la trigonometría y la cartografía. Este intercambio cultural fue decisivo para la expansión. Los conocimientos adquiridos por la escuela de cartografía de Mallorca, los transmitidos por el *Félix o Libro de las maravillas del mundo* , escrito en 1268 por Ramon Llull, y la experiencia del judío mallorquín Abraham Cresques, entre otros, pasaron a Portugal, que en aquel entonces disfrutaba de una gran efervescencia intelectual gracias al entusiasmo de Enrique el Navegante (1394-1460) y un brillante grupo de intelectuales, aventureros y marinos que se prolongaría a futuras generaciones, entre ellos Cristóbal Colón. La traducción al latín de la *Geografía* de Ptolomeo, los avances en la representación de los meridianos y los paralelos, el uso de la brújula y, poco después, el astrolabio, que hizo más fácil comprobar y corregir la ruta en el mar, y la implantación de la carabela ibérica, un ingenioso híbrido que combinaba las ventajas de los barcos del norte y el sur de Europa, fueron resultado del intercambio de ideas que floreció en la península Ibérica. [1] Incluso un invento como la imprenta, de origen chino, contribuyó a reducir las posibilidades de error en la reproducción de mapas. En el siglo XIV , Europa se apropió de otro invento chino, la pólvora, que le permitió obtener la capacidad militar necesaria para emprender la gran expansión.

Sin embargo, la expansión de Castilla y Portugal se debe situar durante un contexto más amplio. El mundo había vivido procesos similares en otras épocas: en la Roma clásica, las estepas de Mongolia y en múltiples ocasiones. De hecho, ya estaba sucediendo algo similar en esa época. Desde la Edad Media, los mercaderes árabes habían ido llegando cada vez más lejos, hacia el norte de África y hacia el sureste de Asia. Desde Anatolia, los otomanos se expandieron hasta el Magreb y los Balcanes, y progresivamente lo harían también hacia Asia. Todavía en los siglos XVI y XVII , la expansión europea, que siempre se identifica con las rutas de navegación a través del Atlántico, tuvo su contrapeso en la expansión de los rusos y del Imperio moscovita hacia Ucrania y Oriente. Todos estos fueron procesos importantes, no solo porque ofrecen una perspectiva relativista que pone en tela de juicio el excepcionalismo histórico con el que se estudia a veces la historia de Europa y en particular de Iberia como único epicentro de la globalización, sino también porque crearon las redes de

comunicación que transformaron la expansión del viejo continente en un paso hacia la globalización.

Así, pues, en este contexto de expansión, ¿cómo se aventuraron los pueblos ibéricos hacia el Atlántico?

La vocación atlántica de Portugal no comenzó hasta el siglo XIV . No es extraño, por consiguiente, que el primer salto importante desde las costas ibéricas, la frontera natural de estos reinos, condujera a la conquista de Ceuta (1415). Los portugueses estaban buscando un puerto de almacenamiento y distribución, igual que harían en Ormuz o Macao más de un siglo después. Además, la expansión en ultramar era una forma de continuar la conquista de tierras al islam, que se había convertido en un modo de reproducción y desarrollo social en esta sociedad. Por eso algunos historiadores han interpretado que, aunque los exploradores buscaban trigo, bancos de pesca y otras materias primas, el verdadero motivo de su expansión no puede ser la necesidad de alimentos, porque la población de Portugal estaba prácticamente estancada desde la Peste Negra (1348-1349). La expansión en ultramar tampoco pudo ser solo la iniciativa de una burguesía incipiente que daba sus primeros pasos comerciales. Más bien, por encima de todo, era una forma de dar rienda suelta a las necesidades crecientes de la nobleza y el conflicto que estaba generando en la sociedad portuguesa en este periodo (Thomaz 1994, p. 27 y *passim*). Esta línea de expansión, que continuó siendo importante hasta la aventura emprendida desde Ceuta que le costó la vida al rey don Sebastián (1578), se completaría con la exploración de las costas del Sahara y las islas del Atlántico. A impulsarla contribuían incentivos asociados no solo a las fuerzas locales, sino también a la propia globalización, tales como la necesidad del oro africano y el deseo de obtenerlo directamente prescindiendo de los intermediarios, los traficantes saharianos. Esta posibilidad fue adquiriendo más importancia a medida que caían los precios en general y, por tanto, aumentaba el poder adquisitivo del oro.

Presentada muchas veces como una sucesión de iniciativas privadas –e incluso con un componente no portugués–, la expansión de Portugal iba a asumir rápidamente una serie de características definitivas. Con frecuencia estaba jalonada por un sistema de *razias* (muy habituales entre los reinos cristianos de Iberia durante la lucha contra el islam, y consistentes sobre todo en actos de piratería y saqueos) en busca de esclavos, oro, pimienta melegueta de Guinea y otros productos. Como era frecuente en las aventuras imperiales de la época, las razias solían emprenderse con la esperanza de obtener ulteriores concesiones y privilegios del rey, que, desde muy

pronto, se reservó para sí mismo el llamado derecho de conquista y los impuestos sobre el comercio en general. Una de las consecuencias de esta expansión fue la aparición de lo que algunos historiadores han llamado el «estado mercante» (Thomaz, 1994). Tal expresión se refiere al hecho de que el rey asumía directamente la función mercantil y –no hace falta decirlo– reivindicaba el monopolio de los depósitos de oro, por ejemplo, los de San Jorge de la Mina en la costa africana. Además, el monarca, que ofrecía con frecuencia concesiones para comerciar, conquistar o hacer incursiones desde determinados puntos costeros, a partir de 1469 también empezó a conceder derechos reales a los comerciantes. Esa fue la forma de romper con un sistema que dependía de las concesiones a los *fidalgos* , los nobles en general, los *escudeiros* y los aventureros que no siempre habían nacido en Portugal (Thomaz, 1994, p. 137). El objetivo era tratar de externalizar los costes que suponía la aventura para el rey y sortear la dificultad de movilizar unos recursos humanos que eran muy limitados, pero al mismo tiempo creaban muchos problemas de control para la Corona.

El resultado inicial iba a ser una sociedad de escasos lazos y vínculos formales, que buscaba la estabilidad mediante la concesión de ventajas a los *casados* , es decir, a los hombres que contraían matrimonio y se establecían de manera más o menos definitiva en los territorios de ultramar. Esta sociedad, además, puso intensamente a prueba los códigos sociales de la metrópoli –en particular la frontera tradicional entre comerciantes y nobles, que a menudo eran todos corsarios– e inició un proceso de mezcla con las sociedades locales que engendró figuras como los famosos *lançados* , hombres armados que se dedicaban al pillaje, normalmente recorriendo los grandes ríos. Todos estos grupos llegaron a tener un enorme poder de mediación entre las metrópolis y las tribus locales, especialmente en lo referente al comercio y la piratería.

Sin embargo, este sistema poco estructurado no impidió la formación de una verdadera infraestructura que enmarcaba los diferentes puntos de este imperio. Además, desde mediados de siglo, el comercio empezó a imponerse sobre las actividades de saqueo, aunque estaba estrechamente relacionado con ellas. Los portugueses habían llegado ya a Cabo Verde y, gracias a la autonomía de navegación que les otorgaba la carabela, seguían avanzando con la colonización de las Azores. Habían empezado a extender en estas islas el cultivo de caña de azúcar, en aquel periodo un producto de lujo y símbolo de distinción (Mintz, 1986), así como la elaboración de vino en Madeira y otros productos en las diversas zonas del archipiélago. Todas estas fuerzas se desarrollaron de manera recíproca: el azúcar incrementó la necesidad de esclavos (Lisboa fue

un mercado muy activo desde el principio), a los que se podía capturar en los territorios conquistados o en otros lugares de la costa africana, y eso extendió las plantaciones y dio más impulso a las campañas de exploración y conquista. Al mismo tiempo, el aumento de las reservas de oro fomentó el desarrollo del comercio tanto en el sistema atlántico como en el mismo Portugal, y estimuló los intercambios entre este país (cada vez más desde Lisboa) y Europa. Se ha destacado con frecuencia que los productos exportados a las *feitorias* (los enclaves comerciales y militares) no constituían un gran volumen de comercio. No obstante, por limitadas que fueran, estas exportaciones estimularon a su vez los intercambios de bienes procedentes de Europa y, sobre todo, de Marruecos, progresivamente vinculado a las *feitorias* más ricas como la de San Jorge de la Mina. En 1475, se estaban creando esperanzas de poder circunnavegar África para llegar a Asia por mar.

En esa época –a partir de 1478 y tras un largo periodo en el que lo normal eran las actividades de los aventureros–, los castellanos controlaban las islas Canarias y, con la ayuda financiera de los genoveses, empezaron a extender el cultivo de azúcar. Esta expansión, como otros fenómenos de este periodo, respondía a los estímulos globales y empleaba recursos técnicos y económicos con un carácter marcadamente internacional. En 1492, sobre todo gracias a Portugal, el Atlántico estaba abriéndose y convirtiéndose en un teatro de operaciones peligroso pero prometedor para los pueblos ibéricos. Se conocían sus corrientes y sus vientos; estaba empezando a tomar forma la economía que más adelante iba a caracterizarlo; circulaban ya por sus mares y sus islas personas, animales y plantas (Russell-Wood, 1992). Y se había abierto el paso marítimo a Asia.

Sin embargo, estos avances no fueron la causa del crecimiento económico que se habría de vivir en Europa desde mediados del siglo XV . La economía predominantemente rural del viejo continente era aún muy insensible a cambios en el tráfico internacional, que, si bien podían alimentar las fortunas de mercaderes y nobles, apenas generaban rentas o estímulos en las masas de campesinos y artesanos de las ciudades. Ese crecimiento –que en estas sociedades se suele medir por la capacidad de generar más riqueza por parte del sector agrario, que, a su vez, permite alimentar una población creciente– tendría otras raíces. Se debió inicialmente a un aumento de los alimentos por habitante derivado de la recesión demográfica desencadenada por las epidemias. Y, sobre todo, tuvo que ver con el desarrollo del comercio intraeuropeo de productos de primera necesidad, en particular de alimentos, tejidos, madera, ganado, etcétera, y muy posiblemente

con la necesidad de los señores feudales de afrontar el descenso de sus rentas y de la mano de obra disponible cediendo el uso de sus tierras de forma ventajosa a los campesinos, lo que, fomentó la relocalización de la población.

Fue un crecimiento además de carácter polinuclear; es decir, aunque con distinta intensidad, se produjo en muchas áreas de Europa al mismo tiempo sin que ninguna de ellas se impusiera en sus relaciones mercantiles a las demás. Había, desde luego, zonas especialmente dinámicas, como los Países Bajos y el norte de Italia, con un alto grado de urbanización y de desarrollo comercial e industrial. Pero la expansión era un fenómeno general. Se percibía en el crecimiento demográfico y productivo de prácticamente toda Europa; en el desarrollo del tráfico –por tierra y por mar– entre Centroeuropa y las ciudades del centro de Alemania con los Países Bajos y el norte de Italia e incluso con Francia; en las fuertes conexiones entre Inglaterra y Castilla; en la revitalización del comercio mediterráneo; en el desarrollo de la minería en Alemania y el centro de Europa, y los flujos de plata que esto ocasionaba con el resto del continente, y así sucesivamente.

Las sociedades ibéricas no podían ser ajenas a un proceso de este tipo. Tanto en las zonas portuarias ligadas al comercio exterior como en las regiones del interior muchas áreas experimentaron una recuperación que, si bien con cronologías muy diferentes, se había consolidado ya en las últimas décadas del siglo. Varias regiones parecen haber sido especialmente dinámicas: la fachada atlántica ligada al comercio internacional que se concentraba en Lisboa y Sevilla, y cuyos efectos se dejaban notar sobre todo en el valle del Guadalquivir; las zonas del valle del Duero, donde la expansión agraria y urbana creaba sinergias muy positivas con el comercio del norte de Europa centrado en Burgos; y la fachada mediterránea, donde Valencia estaba desplazando a Barcelona en el comercio mediterráneo, enlazando por Mallorca con Génova, el centro financiero y mercantil más activo del Mediterráneo occidental, y aprovechando también la expansión agraria del Levante español.

CONFLICTO Y EXPANSIÓN

Ya avanzado el siglo, el marqués de Villena, favorito de Enrique IV de Castilla, había escrito que los estados nobiliarios solo se podrían mantener mediante su expansión. Varios decenios después, Nicolás Maquiavelo dedicó *Il principe* al problema del *stato* que había que preservar y, a menudo, expandir para mantener la posición del príncipe. Esta dinámica de expansión estaba vinculada al conflictivo entorno de la época, en el que el único medio del que disponía un

miembro de la élite nobiliaria para proteger su estirpe, su estatus y su prestigio era una lucha de poder continua contra sus homólogos. Lo que ocurrió en Francia, y especialmente el proceso de formación de los grandes estados señoriales –que a veces se extendían o se encontraban dispersos en distancias considerables–, es un buen ejemplo de cómo las familias nobles podían (y necesitaban) acumular nuevas riquezas (Nassiet, 2000). El caso portugués (descrito anteriormente) también prueba esta dinámica. Igual que en Castilla, se había asistido a la crisis de los linajes aristocráticos más antiguos (por ejemplo, los Sousa) (Thomaz, 1994, pp. 443 y 458-459), pero al mismo tiempo había aparecido una generación nueva de señores cuyos enfrentamientos iban a alcanzar unas dimensiones sin precedentes e iban a generar tensiones expansionistas. [2] Si las empresas actuales operan en un mundo de competencia económica determinada por las cuotas de mercado y los avances tecnológicos, las casas nobiliarias del siglo XV vivían en un contexto de conflicto militar y político que las empujaba a ampliar sus propiedades y luchar por los recursos políticos y económicos. Era su manera de evitar la extinción. La historiografía ha subrayado también el contexto político, en particular la idea de que, en un sistema institucional y jurisdiccional muy fragmentado, para mantener la posición frente a los pares era necesario ejercer la violencia, que, por tanto, se convertía en algo normal. Como consecuencia, el principal componente de la estructura política, la jurisdicción, se solapaba con los conflictos internos de las dinastías nobiliarias. El estudio de estas características de las sociedades medievales arroja nueva luz sobre la dinámica de la economía política de la época.

Las razones de esas tensiones y de las dinámicas expansivas de las familias y los linajes están más o menos claras. Hasta bien entrado el periodo moderno, la familia señorial tenía que vivir bajo la sombra de la extinción o el peligro de ser relegada a posiciones secundarias en su rango. Como en todas las clases de rentas altas en el *Ancien Régime* , las tasas de natalidad eran muy elevadas. Pero, al mismo tiempo, las actividades militares entrañaban una gran tasa de mortalidad, sobre todo de hijos varones, y, por consiguiente, una capacidad limitada de reproducción biológica. Dicho esto, ahora se sabe que la necesidad de garantizar la línea masculina de sucesión fomentó prácticas dirigidas a estimular la natalidad, no solo en las relaciones sexuales sino también en la rapidez y la frecuencia de los segundos matrimonios. Pero lo más importante es que –tal como ocurre hoy en las empresas– el comportamiento de esos grupos estaba determinado por sus percepciones e inquietudes inmediatas, no por las estadísticas a largo plazo (que son, con frecuencia, la

base de los estudios modernos). Así, muchas familias tenían que proporcionar nuevos recursos políticos y económicos a sus vástagos con la esperanza de que vivieran para heredarlos. Con gran frecuencia, estas decisiones se tomaban durante la niñez del beneficiario, o incluso antes de que naciera. Por eso había un deseo claro, constante e inmediato de garantizar la expansión de las tierras y los recursos bajo el control de la familia y el linaje.

El predominio del modelo de clan familiar en la aristocracia y la extensión de sus redes de solidaridad a familiares lejanos y protegidos sociales y políticos acentuaba el deseo de ampliar el patrimonio como forma de promover a los miembros colaterales y secundarios de la estirpe. Ese mismo propósito impulsaba la necesidad de proporcionar dotes y alianzas matrimoniales ventajosas a las mujeres de la familia, que también eran cruciales para sus estrategias económicas y políticas. En los reinos ibéricos, la institución del *mayorazgo* , el *morgadío* en Portugal, cuyo fin era conservar el patrimonio intacto para el hijo mayor, redoblaba el deseo de buscar nuevas propiedades con las que compensar a los hijos menores. Igual que obligaba a las familias a pagar unas dotes más altas para facilitar los matrimonios ventajosos o la entrada de las hijas en la Iglesia. Las querellas y disputas por los derechos de sucesión, una manifestación de este conflicto interno, consumían considerables cantidades de dinero y recursos, por lo que creaban la necesidad de aumentarlos. Esta dinámica en las familias más poderosas causaba enfrentamientos por el control de zonas de importancia estratégica. Los avances en las técnicas militares y las fortificaciones, y el consiguiente incremento del coste de esas tecnologías aumentaban la necesidad de llevar a cabo políticas de expansión.

La economía política de los estados señoriales –su organización y su dinámica institucional– agravaba esta situación. El ejercicio del poder señorial hacía que el titular cediera parte de sus ingresos a las fuerzas o los agentes locales para forjar alianzas, lo cual reforzaba la necesidad de tener cada vez más recursos y, con ella, los conflictos entre quienes se los disputaban. El hecho de que las posesiones fueran cada vez más grandes y dispersas suponía mayores costes de vigilancia y administración, que, a su vez, requerían una nueva expansión, en un círculo vicioso. La rivalidad política y social implicaba otros costes añadidos de legitimación y protección, unas expresiones de magnificencia cultural derivadas de la mentalidad caballeresca visible en conceptos como «la vida de la fama» e inmortalizadas por los más cultos y nobles patronos, como Jorge Manrique, en maravillosas obras de arte. Esta generosidad familiar también tenía que manifestarse en el mecenazgo artístico y

la fundación de establecimientos religiosos capaces de mantener a parientes y protegidos dentro del ámbito familiar. Se trataba de una *economía de legitimación* de la propia casa y familia que llevaba a gastos en prestigio a veces difíciles de entender desde nuestra perspectiva (aunque no son extraños en las sociedades de consumo actuales). Semejante espiral de compromisos, que intensificaba el anhelo de crecer y la búsqueda de más tierras y recursos, debió de ser muy corriente en Iberia. En esa misma época, otro noble castellano, Gómez Manrique, expresaba la «agonía» de los señores y monarcas por el hecho de que «Cuanto mayores tierras / tienen e más señoríos, / más inmensas agonías / sostienen noches e días / con libranças e con guerras». Esa necesidad de ampliar las propiedades del noble derivaba en su intento de que el rey le concediera las tierras e impuestos del patrimonio real o incluso le llevaba a su usurpación a la Corona, lo que era una fuente de conflicto muy importante.

Las tendencias mencionadas coincidieron con dos rasgos convergentes de las sociedades tardomedievales: el primero, la intervención del patriciado urbano en una dinámica similar de conflicto y su predisposición a la expansión; el segundo, la importancia creciente del gobierno urbano para la conservación y extensión del poder y recursos de ese patriciado.

Se podría decir que la primera característica tenía razones demográficas, si consideramos el alto índice de rotación familiar en los grupos acomodados y no aristocráticos de la Europa del Antiguo Régimen y la presión o necesidad consiguiente de ampliar su patrimonio. Pero eso sucedía sobre todo cuando habían evolucionado más hacia comportamientos y sentían las mismas presiones y limitaciones sociales que la alta nobleza, un proceso normal en la península en el siglo XV e incluso en Europa en general. Además, la transformación interna que estaba experimentando este grupo era en sí misma una fuente de tensiones y un catalizador de conflictos internos. Aunque nunca existió un modelo uniforme de evolución, los casos de Valladolid, Guadalajara, Segovia y Córdoba ofrecen buenos ejemplos. Desde luego, la incorporación de las familias judías conversas a la élite patricia no suavizó estos enfrentamientos, sino que creó nuevas disputas o las hizo más virulentas. [3]

Pero esta no es más que una parte de la historia. El fortalecimiento de los pueblos y ciudades a lo largo de los últimos siglos de avance hacia el sur y la aparición de la élite urbana habían aumentado la importancia del *señorío* urbano y los *ayuntamientos* como espacios de poder y acción política, además de ser elementos fundamentales para la protección del capital político y económico

de las oligarquías y la nobleza ordinaria. Como consecuencia, la expansión y la protección del señorío urbano y sus privilegios se convirtieron también en la punta de lanza de los conflictos políticos de los patricios con los grandes señores y el rey. En la base de esos conflictos había una línea de pensamiento político según la cual la principal obligación del rey era defender el patrimonio real, que incluía los impuestos (sobre todo las *alcabalas* , una tasa sobre las transacciones comerciales) aprobados por las Cortes. Esta idea también explica las constantes protestas de las ciudades con representación en las Cortes contra la enajenación del patrimonio y sus negociaciones con la Corona por el posible apoyo a la concesión de privilegios políticos y económicos a cambio de la aprobación de nuevos servicios. De hecho, desde las últimas décadas del siglo xv , este fue el punto más delicado en la tensión entre las ciudades y el rey (Halizcer, 1981). No cabe duda de que esta posición política de las ciudades implicaba una contradicción muy importante y de enorme impacto, porque las familias patricias establecían alianzas frecuentes con casas aristocráticas, pero, en conjunto, se oponían a sus intereses frente a la Corona. Sea como fuere, esta situación iba a abrir una de las líneas de conflicto más importantes hasta finales del siglo xv (véase el capítulo 4).

Las fricciones dentro de las élites se redoblaban debido al aumento del número de instituciones eclesiásticas y de su tamaño. Para comprenderlo, es necesario tener en cuenta que la jerarquía eclesiástica era en sí una institución –con sus propias reglas, pero también sujeta a los intereses de grupos específicos– y, al mismo tiempo, una válvula de escape para la dinámica descrita en el seno de los linajes e incluso del patriciado urbano. Muchos miembros de ambos grupos entraban en las instituciones eclesiásticas y, a través de ellas y gracias a su extraordinaria influencia, contribuían no solo a reproducir los intereses de las diferentes familias sino también a amortiguar sus propias tensiones (véase también el capítulo 5). Esto creaba otro motivo de problemas. En primer lugar, porque la necesidad de sostener esas instituciones mediante donaciones impulsaba aún más el imperativo de ampliar su patrimonio de patricios y aristócratas. De hecho, la entrada en las filas eclesiásticas no se producía nunca con las manos vacías, sino que iba acompañada de la transferencia de recursos económicos –rentas o tierras–, a veces en forma de «dote», a dichos establecimientos. En segundo lugar, porque el crecimiento de las fundaciones eclesiásticas no solo se debía a las donaciones recibidas, sino también a las adquisiciones o usurpaciones, que añadidas a la expansión de las propiedades de la nobleza, amenazaban el patrimonio real y, por consiguiente, agravaban el malestar de las

ciudades. Evidentemente, cuanto más grandes y poderosos eran estos institutos eclesiásticos, más fricciones acababa habiendo en su entorno, como demuestran algunos de los casos estudiados.

Un proceso similar estaba produciéndose en muchas comunidades rurales en las que, al mismo tiempo que se instauraba un sistema de poder basado en el *concejo* , que representaba a los campesinos, también hubo un grupo de agricultores acomodados que se enriqueció y se hizo cada vez más fuerte. Desde los *remensas* , la élite de la sociedad campesina de Cataluña, hasta los *labradores* castellanos que gozaban de una fuerte representación en los ayuntamientos, esa élite rural amplió su capacidad de acción política dentro de las comunidades rurales y fuera de ellas. Sus actividades políticas tenían como objetivo principal proteger los derechos colectivos de las comunidades, lo cual, por supuesto, daba al concejo unos privilegios y ventajas considerables. La importancia del derecho a utilizar los campos comunales y la enorme extensión de esos terrenos comunes en esta época unieron a estos agricultores acomodados con el resto de los campesinos. Al mismo tiempo, esta defensa de las tierras comunes se convirtió en el principal motivo de conflicto con los señores y grandes propietarios, que las usurpaban a pesar de las alianzas concretas que solían establecer con los campesinos ricos. Y el mismo tipo de fricciones se creaba cuando las usurpaciones se realizaban en terrenos baldíos no pertenecientes a la comunidad sino al patrimonio real pero que eran usados por los campesinos.

Para completar este retrato hay que decir también que el dinamismo creciente de la sociedad urbana y agraria produjo fricciones en el corazón de las ciudades. El abismo entre una minoría muy dinámica de mercaderes y patricios, por un lado, y los artesanos y la población de aluvión de trabajadores poco o nada cualificados, por otro, creó unas condiciones perfectas para las revueltas. Esto era especialmente grave en el caso de las ciudades más pobladas del sur, como Córdoba y Sevilla, y de centros como Valencia, Barcelona y Zaragoza. A menudo, las tensiones desembocaron en conflictos con acusaciones de impureza étnica o religiosa y también en luchas entre grupos y linajes rivales que desafiaban las tradiciones de la coexistencia y daban rienda suelta a las demandas populares, manifestadas de forma más o menos explícita (Mackay, 1972).

Estas tensiones se volvieron más evidentes a partir de mediados de siglo, cuando Enrique IV (1425-1474) empezó a aplicar una política errática en Castilla. Apodado *Enrique de las Mercedes,* por sus

esfuerzos para ganarse a la alta nobleza mediante la concesión de rentas y tierras del patrimonio real, provocó la oposición de muchas ciudades. Dicha oposición se extendería a la propia nobleza, sobre todo cuando procedió a devaluaciones monetarias que erosionaban los ingresos de los grandes señores, a menudo percibidos en metálico y, por tanto, depreciados por tales devaluaciones. En la Corona de Aragón, las tensiones se hicieron muy patentes durante el reinado de Juan II (1398-1479). En Cataluña, la rebelión de los campesinos *remensa* , furiosos por los intentos de los terratenientes de resucitar los viejos derechos feudales para resolver sus propios problemas, se solapó con el conflicto que ya existía entre distintas facciones de Barcelona, donde cada vez más se agravaban las luchas entre la llamada *Busca* , fundamentalmente artesanos, y la *Biga* , compuesta por miembros del patriciado, financieros y personas que percibían intereses de la deuda urbana *(censals)* . También hubo conflictos entre la nobleza y el patriciado en Zaragoza, Teruel, Huesca, Mallorca y Valencia, donde las distintas facciones se enfrentaban para asegurarse una tajada de los recursos políticos y económicos existentes. En Navarra, las luchas entre dos grupos distintos de marcado carácter nobiliario (los *beamonteses* y los *agramonteses*) se convirtieron en una guerra civil que enfrentó al príncipe Carlos de Viana con su padre, Juan II de Aragón.

La llegada de Isabel y Fernando al trono fue el resultado de un largo periodo de inestabilidad política y alteraciones. Para entonces, un sector de la aristocracia había asumido que la única forma de salir del caos casi permanente que amenazaba el orden establecido era contar con una monarquía fuerte. La guerra civil en Castilla había dejado clara a muchos miembros de la élite la necesidad de una monarquía capaz de garantizar el sistema político y fiscal (Haliczer, 1975 y 1981, pp. 56-58; Perez, 1988). Lo mismo ocurría con la nobleza catalana y las clases altas de Barcelona, que estaban cada vez más convencidas de que era necesaria la mediación del rey. El movimiento de las *Hermandades* , coaliciones o «fraternidades» de ciudades que firmaban pactos de defensa mutua, fue el reflejo de la necesidad de pacificación interna.

En contra de lo que se creía hace tiempo, cuando se quería hacer de estos dos monarcas los fundadores de un estado moderno supuestamente capaz de dominar los intereses de la nobleza, lo cierto es que su política se basó también en la búsqueda de un nuevo equilibrio con esta. Así, en Castilla, el más absolutista de sus estados, su justicia siguió combinándose con la justicia de los señores, y los nobles retuvieron muchas de las tierras y rentas usurpadas, pese a las medidas al respecto. En Cataluña, la Sentencia de Guadalupe (1486), con la que Fernando cerraría el conflicto de

los *remensas* , reconoció asimismo no pocas de las prerrogativas señoriales. Algo similar sucedió en el reino de Aragón, donde la Sentencia de Celada (1497) consagró el poder de los terratenientes y reconoció sus privilegios y su poder en detrimento de los derechos de los campesinos.

La política real respecto a las ciudades también era de doble filo. Los reyes empleaban todos los medios a su alcance para aumentar el dominio sobre ellas. La institución del *corregidor* , un funcionario que representaba al rey en los ayuntamientos, se convirtió en elemento permanente del panorama político, y se hicieron reformas que pretendían limitar la intromisión de los grandes nobles en el gobierno de las ciudades. Por otra parte, las ciudades y sus oligarquías conservaban un alto grado de autonomía. Pero, al mismo tiempo, la paz acarreó una repentina lluvia de confirmaciones de los privilegios de pueblos y ciudades. Muchos corregidores cayeron en las sutiles pero complejas redes de facciones, rivalidades y solidaridades locales. En la Corona de Aragón –y no solo allí–, la consecuencia general de estas reformas fue el reforzamiento de las oligarquías y los canales directos de comunicación entre la monarquía y las ciudades, lo cual las fortaleció a ambas y les permitía esquivar a las Cortes, que a menudo eran demasiado lentas en la toma de decisiones.

En realidad, uno de los antídotos más eficaces contra las tensiones internas de aquella sociedad consistió en la guerra exterior, por un lado en Italia y, por otro, en Granada y el norte de África, que dio salida a las necesidades expansivas de la nobleza, las oligarquías urbanas y la Iglesia, tanto por las recompensas que implicaba –creación de nuevos señoríos, botines de guerra, compensaciones en forma de cesión de rentas o privilegios por la Corona, etcétera–, lo que permitió el ascenso social a las ramas y miembros colaterales de estas familias, como por haber producido la muerte de muchos de sus miembros, algo que tenía el mismo efecto sobre sus dinámicas internas.

En el caso de la guerra de Granada, en realidad, la campaña comenzó como una contienda típicamente medieval, con nobles y ciudades que movilizaban tropas y comitivas armadas y las dirigían en el campo de batalla. Sin embargo, en su última fase, la guerra iba a requerir unos gastos, una tecnología militar y un volumen de soldados sin precedentes. La consecuencia inmediata fue que la Corona tuvo que pedir *auxilium* a la nobleza, en forma no solo de ayuda militar sino también de adelanto de dinero, con la vista puesta en que, al acabar la guerra, la Corona devolvería el favor haciendo la vista gorda sobre los impuestos y las tierras usurpadas por los nobles o añadiendo nuevas recompensas en forma de rentas

fiscales, jurisdicciones señoriales y privilegios. En el caso de las oligarquías urbanas, la guerra era una oportunidad única de establecer una relación de compromiso mutuo entre ellas y la monarquía y abrir la puerta a la posibilidad de que se les otorgaran títulos de nobleza o incluso propiedades en los nuevos territorios conquistados en combate (Gerbet, 1994). La guerra también afectó a las relaciones con la Iglesia y permitió la creación de nuevas fuentes de ingresos. Predicada como una cruzada y financiada, en parte, gracias a las bulas vendidas y anunciadas por los clérigos en sus sermones, dio paso a que Roma concediera a la Corona dos privilegios que iban a continuar después de 1492, la *cruzada* y la *décima* o *subsidio* . Es muy significativo que, aunque ambas concesiones habían de ser negociadas con el papa, no tenían que someterse al control de las Cortes, por lo que de inmediato se convirtieron, en palabras de Ladero Quesada, en «objeto de envidia de los demás reyes europeos», que no disponían de unos ingresos ni unas fuentes de poder tan grandes y que estuvieran libres de la supervisión de los parlamentos. Además, para ayudar a financiar la guerra, el papa otorgó a Fernando el título de Gran Maestre de las Órdenes Militares y, con él, una fuente fundamental de patronazgo que, al ejercerse con la nobleza y las oligarquías urbanas, iba a facilitarle el apoyo de unas minorías deseosas de disfrutar de las encomiendas, los hábitos militares y el prestigio de estas instituciones. En definitiva, la guerra no solo reforzó la alianza entre monarquía e Iglesia, sino que proporcionó nuevas fuentes de ingresos y patronazgo, un «nuevo sistema de Hacienda» que «se superponía al anterior sin desplazarlo» (Ladero, 1973, pp. 238 y 245).

Pero la guerra de Granada no fue más que un episodio dentro de un ciclo de acontecimientos mucho más amplio, que ya había permitido la conquista de las islas Canarias y que desembocaría en las campañas del norte de África de principios del siglo XVI . Estas conquistas tenían un componente religioso, pero su objetivo era también asegurar el acceso al oro, los esclavos y las tierras de África, sobre todo para la producción de azúcar (Fernández-Armesto, 1982). El resultado fue, una vez más, el refuerzo de las relaciones entre la Corona, la nobleza, la Iglesia y las ciudades, que gracias a esta expansión podían satisfacer sus necesidades y ambiciones, y aliviar así el conflicto entre ellas. La primera, como había hecho durante siglos, apoyaría a la Corona a cambio de ampliar sus dominios. La Iglesia volvió a presentar la guerra como una cruzada, lo cual permitió asignarle cada vez más recursos económicos y políticos y, por tanto, justificó prolongar la concesión de las *tercias* (una parte del diezmo eclesiástico) a la Corona.

Asimismo, en estas campañas, los miembros del patriciado urbano encontraron formas de progresar social y económicamente, al tiempo que revalidaron su vasallaje respecto al rey.

Este intento de proyectarse hacia fuera del reino se extendió, a partir de 1494, con las guerras contra Francia en Italia, un conflicto cuyo propósito era defender los intereses de Aragón, pero que se financió en gran parte con dinero de Castilla y sirvió para poner a prueba el temple de muchos segundones de la nobleza castellana. El hecho de que se utilizaran dineros de Castilla para defender las ambiciones y reivindicaciones del rey de Aragón es, en sí mismo, algo muy importante, como veremos. Pero el otro aspecto relevante era que este ciclo de guerra en zonas muy lejanas y contra un rey católico resultaba difícil de justificar –aunque de hecho se presentó como tal– como una forma de defender la cristiandad. Mientras que la guerra de Granada y los impuestos que generó se disculpaban plenamente porque los reyes cristianos tenían el deber tradicional de defender la fe católica, las campañas de Italia no parecían entrar dentro de esa categoría. Y la diferencia era aún más importante porque las guerras de Italia no eran nada baratas. De hecho, todo ello contravenía principios constitucionales muy importantes (véase el capítulo 4).

Isabel y Fernando habían alcanzado cierto equilibrio, inestable desde luego, pero equilibrio al fin y al cabo. A base de abrirse camino a través de negociaciones y presiones que los empujaban en distintas direcciones, habían conseguido disminuir de momento las tensiones estructurales en el seno de las clases dirigentes. Pero el resultado no fue el mismo en todos sus dominios; en buena medida, porque las condiciones de partida eran muy diferentes. En Castilla, su poder sobre las Cortes y, ante todo, el sistema fiscal eran mucho más fuertes que en los otros reinos. Los impuestos –e incluso algunos de los servicios prestados por las Cortes– no solo eran más abundantes, sino que apenas podían ser controlados por el reino. Esto además les permitía ampliar su patrimonio y sus rentas, y así seguir alimentando los deseos de la alta nobleza, la Iglesia y las oligarquías y, por tanto, su patronazgo. En la Corona de Aragón, en general, las cosas iban por otros derroteros. Su capacidad de obtener fondos del reino era mucho menor y existían instituciones –las generalidades y las diputaciones– con una mayor capacidad de control de esos ingresos. A causa de sus diferentes procedimientos de reunión y voto, las asambleas representativas de los distintos reinos de la Corona de Aragón (y del Principado, en el caso de Cataluña) tenían más capacidad de resistencia a las demandas del monarca. Con más frecuencia incluso que en Castilla, sus ingresos podían proceder de servicios concedidos por las ciudades mismas, lo

que daba especial poder a algunas como Zaragoza, Barcelona o Valencia, de modo que su capacidad de disponer de rentas que pudieran cederse de forma permanente o casi permanente a la nobleza, las oligarquías o la Iglesia, aunque existente, era mucho menor. Por último, el problema fundamental de la enajenación del patrimonio real, que no se había resuelto, creó una nueva serie de tensiones con las Cortes en Castilla y dio pie a un debate sobre el uso de los impuestos y servicios del reino para campañas que no le beneficiaran directamente; un asunto que sería crucial en la historia subsiguiente de la península Ibérica.

PORTUGAL: EL PRIMER ACTOR GLOBAL

Entre 1449, cuando la Corona logró pacificar el último intento concertado de rebelión de los nobles, y 1822, año en que se perdió Brasil, Portugal vivió el más largo periodo de estabilidad política de ningún país europeo durante los primeros tiempos de la edad moderna (Thomaz, 1994, p. 131). Esta estabilidad, en gran parte debida al régimen imperial, tuvo algunos paralelismos en Castilla. Portugal no estaba exento de tensiones similares, o incluso idénticas, a las que vivían otras comunidades de la época. Mattoso (1993, pp. 459 y ss.) ha escrito incluso que la coexistencia en el seno de la nobleza estaba basada en la discordia continua. Sin embargo, igual que Castilla, Portugal había hecho esfuerzos para canalizar esas tensiones. Desde finales del siglo XV , las necesidades y ambiciones de la nobleza empezaron a atenderse con las campañas de ultramar emprendidas por la Corona y por la intervención en las guerras de Castilla contra Granada (Thomaz, 1994). Al mismo tiempo, la Corona había hecho varios intentos de satisfacer las tendencias expansivas de los nobles cediéndoles posesiones que pertenecían al patrimonio real (Disney, 2009, vol. I, pp. 132-140). Pero, ante todo, la participación de numerosos linajes en el proyecto imperial había servido para aliviar las tensiones, y es revelador que muchos segundones –cuyo estatus estaba directamente amenazado por las reglas de la herencia– participaran en esas guerras de conquista (Thomaz, 1994). En la medida en que el imperio, además, era un empeño comercial, también ofrecía a un número considerable de miembros de las clases urbanas formas de colmar sus necesidades de expansión. El desdibujamiento de los límites entre nobleza y comerciantes en las aventuras africanas –y, sobre todo, en las colonias– contribuyó a diluir la frontera entre estos grupos y dio a cada uno de ellos lo que más deseaba: los comerciantes adquirieron la condición de nobles y la nobleza adquirió dinero y riqueza. Es decir, la expansión de Portugal hacia

el Atlántico cumplió los mismos propósitos que la guerra de Granada y, de hecho, antes que ella.

En el panorama general de Europa occidental (véase más arriba), el caso portugués también fue peculiar por varios motivos. En Portugal, el «*domain state* » seguía siendo la característica más destacable de su desarrollo. De hecho, la mayor parte de sus ingresos en la península procedía de los dominios del rey. Ello se debía sobre todo a que parte considerable de las tierras cedidas por la Corona se recuperó en etapas sucesivas. Y, más importante aún, a la expansión atlántica, que permitió ampliar el patrimonio real. Es más, alrededor de 1459, en respuesta a las guerras con Castilla, las Cortes habían cedido al rey el impuesto de la *sisa* , muy similar a la alcabala castellana y administrado por los ayuntamientos, lo que aumentaba la implicación de los súbditos en la movilización de recursos (Mattoso, 1993, pp. 521-524). [4] Pero los ingresos coloniales permitieron el desarrollo de un sistema fiscal en el que el compromiso del reino era aún muy limitado, dado que los impuestos que debían pagarse eran menores de lo percibido por esos otros cauces.

El resultado fue una situación muy parecida a la de Castilla, si bien con algún matiz importante. En estas condiciones, el monarca conservaba mucho poder, una situación coherente con los intentos de reforzar la justicia real (Mattoso, 1993, p. 516). Las Cortes se habían convertido en parte fundamental del sistema político, pero su desarrollo era menos importante que en Castilla, sobre todo porque el estado fiscal tenía menos peso en Portugal. El equilibrio entre la Corona y la nobleza era cada vez más evidente, aunque la relación estaba dominada por tensiones y concesiones periódicas –fundamentalmente después de las sucesivas crisis– que se intensificaban de forma intermitente por la tentación de la nobleza de traspasar su lealtad al monarca de Castilla. La promulgación de la Ley Mental (1434), que reconocía que las propiedades de los señores pertenecían, en última instancia, al rey –con la obligación de que este volviera a otorgarlas regularmente a la nobleza–, contribuyó a crear ese equilibrio, difícil, pero que permitió tener una estabilidad general. Es importante destacar, en este contexto, que la Casa de Braganza se distinguió y logró ser la excepción a los intentos de fin de siglo de recuperar partes del patrimonio real cedido en las décadas anteriores (Disney, 2009, vol. I, pp. 134-135). Como consecuencia, se estrechó la diferencia entre la familia de los Braganza y la casa reinante, los Avis, y aumentó la distancia que la separaba del resto de la *fidalguia* .

La economía política resultante no hizo desaparecer las tensiones, que, al fin y al cabo, eran estructurales. Pero sí creó un

marco institucional que sería crucial para comprender la historia de Portugal en los siglos posteriores. Es muy significativo que, en contraste con otras zonas de la península Ibérica, casi no existieran movimientos ni protestas parecidos a las *Comunidades* ni las *Germanías* .

COMUNIDADES Y GERMANÍAS. LOS REINOS IBÉRICOS EN EL ESPEJO EUROPEO

El equilibrio político instaurado por los Reyes Católicos se rompió con la muerte de Isabel en 1504, una ruptura que iba a desencadenar las rebeliones de los *comuneros* y los *agermanados* en los años 1519-1521. [5] Estas revueltas no fueron hechos aislados, sino derivados de unos problemas constitucionales que estaban presentes, de una forma u otra, en toda Europa. Pero, sobre todo, estos conflictos merecen estudiarse desde la perspectiva de las tensiones dentro de las élites antes mencionadas.

Tanto en los territorios de la Corona de Aragón como en Castilla, la tensión en el seno de las élites y entre estas y la Corona, al ser estructurales, difícilmente se podían eliminar con el equilibrio alcanzado antes de 1504. De hecho, era una espiral. Las guerras les reportaban beneficios, pero les obligaban a aportar más recursos. No es extraño, de hecho, encontrar nobles endeudados ya por esas fechas, u otros que por las buenas o por las malas extorsionaban a sus vasallos para seguir con esa espiral. Además, el crecimiento económico estaba cambiando el equilibrio social en las ciudades, donde una clase artesanal y mercantil más poderosa se erigía en defensora de ideas –a menudo originarias de las repúblicas italianas– en pro de sus intereses frente a los grandes señores y la monarquía. Mezclado todo ello con el odio creciente a las minorías de judeoconversos, cuya conversión forzada en 1492 se consideraba falsa, y contra los moriscos, el resultado era una enorme inestabilidad social.

Las rebeliones de las Comunidades en Castilla y las Germanías en Valencia –con ramificaciones más allá del reino y en particular en Cataluña (Durán, 1982)– representan el estallido coral de todas estas tensiones. Un cúmulo de voces disonantes y acciones contrapuestas se expresó contra el aumento de los impuestos, considerados tanto más injustos en la medida en que con ellos no se atendía a las necesidades de los reinos, como era realmente preceptivo en el pensamiento político de la época, sino a las necesidades de Carlos y sus ambiciones imperiales. Y se hacía sin recuperar lo usurpado al patrimonio real, que las ciudades entendían como la dote del reino a la Corona y, por tanto, un bien

del que dependían sus buenas relaciones y que había de utilizarse en beneficio del reino. La pasividad inicial de los grandes nobles y de la Iglesia, descontentos, especialmente los primeros, con el monarca, se conjugó con las reivindicaciones de las ciudades, los mercaderes y los artesanos, y muchos campesinos se alzaron contra sus señores, fueran estos seglares o eclesiásticos. En una situación como esta era inevitable que se desataran los sentimientos antijudíos y antimoriscos (sobre todo en el reino de Valencia, donde tenían el apoyo interesado de los señores), lo cual no hizo más que agravar la situación, al incrementar la violencia.

Ambos movimientos podían haber cambiado radicalmente el curso de la historia de España. Y en cierta forma lo hicieron. Pero no en el sentido que pretendían, sino en el de que una amplia capa de las élites y la Corona, obligadas a reprimir el movimiento y apaciguar los ánimos, concluyeron que la monarquía era, en realidad, la solución a los problemas. Una monarquía, claro, que no intentara terminar con su poder y que atendiera a las necesidades expansivas de las élites. Pero, de nuevo, en la propia naturaleza estructural de la situación iba escrito su resultado: más que una solución, esta no era sino una forma de prolongar los problemas de manera latente.

Sin embargo, los reinos ibéricos no eran casos excepcionales en Europa. Más bien se debería hablar de respuestas diferentes frente a problemas similares.

En Francia, es evidente que la monarquía se fortaleció con un sistema fiscal relativamente eficiente –nutrido de impuestos como la *taille* o las *gabelles* – y que, como consecuencia, la Corona pudo extender sus lazos de patronazgo hacia los grupos dominantes de la sociedad. [6] Pero también es evidente la entente con las élites. [7]

La doctrina galicana había dado un alto grado de autonomía a la Iglesia del reino, tanto respecto del papa como del monarca, pero, desde el siglo XV , las interferencias de este último en el nombramiento de los beneficios eclesiásticos fueron en aumento, para disgusto del clero. El equilibrio se lograría en el Concordato de 1516, por el que la autoridad del pontífice sobre la Iglesia francesa disminuyó en beneficio del rey y este pasó a ejercer su derecho de patronato en favor de las grandes familias del reino, de tal forma que quedaban atadas a él en una especie de pacto no escrito provechoso para ambos (Salmon, 1975, pp. 79-91). La relación con las oligarquías urbanas era muy diferente en función de los territorios, sobre todo dada la convivencia de sistemas de tributación distintos según las áreas. Además, las relaciones entre el rey y dichas oligarquías giraban, en buena medida, en torno a los «estados provinciales» (asambleas representativas provinciales), que

a menudo tenían amplias competencias en materia de cobro de impuestos, lo que lógicamente les beneficiaba y daba autonomía, al tiempo que obligaba al rey a concesiones específicas. Si esto era ya una base para el acuerdo y el reparto de poder, la venta de oficios, así como el hecho de que parte de los ingresos consistiera en adelantos de dinero por parte de las ciudades sobre la base de rentas municipales suscritas por las oligarquías, terminarían creando un complejo sistema de acuerdos mutuos y una entente institucional entre ambos. [8] Algo similar se puede decir sobre la aristocracia. Como en Castilla, este sector había aumentado su participación en el cobro de impuestos y, aunque se le privó del derecho a recaudar la *taille* , no solo consolidó su poder jurisdiccional y su potestad de seguir percibiendo algunos gravámenes, sino que se convirtió en el principal receptor de pensiones y oficios concedidos por la Corona, cuyo aparato fiscal, cada vez más sólido, le permitía estas transferencias. Como se deduce de lo anterior, esto afectó también a los beneficios eclesiásticos, de los que sería uno de los receptores más importantes. Todo ello ha permitido a algunos historiadores rechazar la idea de que tal vez se produjo en el siglo XVI un declive de la vieja aristocracia. Por el contrario, esta iba a ser capaz de hacer aumentar sus ingresos durante buena parte de la centuria (Russell Major, 1981).

Igual que en numerosas zonas de Castilla y Portugal, esta interrelación de intereses en la cúspide de la monarquía iba a dar estabilidad al sistema político y, por tanto, iba a apuntalar el orden social establecido. El fortalecimiento de la comunidad rural, el creciente poder económico de un campesinado que había diversificado sus fuentes de ingresos al salir de la crisis, y la formación de una élite agraria que se encontraba atrapada entre la conservación de las formas de gobierno local y una alianza con los grandes terratenientes, interrumpieron el proceso de deterioro de la sociedad rural (Neveux, Jacquart y Le Roy Ladurie, 1975, pp. 134-155).

El caso inglés era ya, en cierta forma, una variante. Una de las diferencias esenciales radicaba en el notable poder del Parlamento y en que la Corona, sobre todo después de la guerra de las Dos Rosas (1455-1485), que le sirvió para hacerse con los estados nobiliarios extinguidos durante el conflicto, apenas había desarrollado un sistema fiscal sólido y recibía la mayor parte de sus ingresos de los dominios reales. Era, en realidad, un *«domain state»* según la conceptualización de Schumpeter (Yun, 2012), en el que, además, los subsidios del Parlamento estaban muy controlados por este y los ingresos fiscales más importantes procedían de las aduanas. En

consecuencia, las posibilidades de patronazgo respecto a la aristocracia pasaban por la cesión de tierras del patrimonio real, una fuente de fácil extinción, con las limitaciones que eso implicaba en comparación con Castilla o Francia. A su vez, el menor desarrollo de la jurisdicción de las ciudades y el hecho de que el poder individual de negociación de estas se diluyera en favor del Parlamento en su conjunto, más aún que en Francia o en Castilla, terminaba por cortar los tentáculos de la Corona para hacerse con apoyos entre ellas. En esta situación, la alta nobleza no solo no era un soporte tan claro de la Corona, sino que además se iba a ver abocada a un proceso de renovación interna muy notable (Dyer, 1989, p. 47). Al mismo tiempo, la solución a sus problemas iba a residir en el cercamiento de tierras comunales y en la creación, por lo menos en algunas zonas, de grandes propiedades cuyos ingresos sobrepasaban con mucho los de sus más exiguos derechos señoriales. Por supuesto, también la capacidad de patronazgo del rey sobre la Iglesia era menor que en Francia o Castilla, pero eso no era nada comparado con lo que estaba por venir en el siglo XVI .

Merece la pena –como forma de matizar las ideas del excepcionalismo ibérico– una comparación entre estos sistemas y los peninsulares.

Los paralelismos entre Castilla y Francia son, como hemos visto, notables. Ambas coronas habían superado la erosión del patrimonio real, o completado los ingresos provenientes de él, mediante la creación de lo que podríamos considerar los aparatos fiscales y de movilización de recursos más poderosos de la época y en los que los respectivos reinos estaban más implicados. Las alcabalas, las tercias y otros ingresos en Castilla, y la *taille* y la *gabelle* en Francia, constituían ya entradas regulares incluso a pesar del carácter teóricamente renovable de algunas. Y la capacidad de patronazgo de sus monarcas, merced a las órdenes militares o a los beneficios eclesiásticos, eran notables, además de constituir los pilares más importantes de las entradas. Por esa misma razón, la capacidad de atraerse a los nobles era considerable, siempre que pasara por un cierto equilibrio. En ambas coronas se habían creado también mecanismos de atracción de la nobleza intermedia y las oligarquías de las ciudades. Y todo lo anterior predecía modelos de desarrollo político diferentes al inglés; si bien las diferencias no habían salido aún a la luz.

Los modelos de las coronas de Aragón y Navarra son difíciles de comparar, sobre todo porque, en el caso de la primera, había diferencias entre las unidades políticas, reinos o, en su caso, el Principado de Cataluña, que los conformaban (también, en cierto modo, en el reino de Francia se percibían fuertes diferencias

internas). Como en Inglaterra, las posibilidades de implantar un sistema fiscal de gran envergadura y en el que la Corona tuviera una gran capacidad de manipulación eran escasas por el momento. Sus fuentes de ingresos más importantes –los servicios y subsidios– eran difícilmente enajenables debido al control del reino, y el monarca podía beneficiar a la nobleza y las oligarquías con pensiones y oficios, pero siempre en menor medida que el rey de Castilla y, más aún, que el de Francia, que iba a encontrar en este plano y en la venta de oficios una vía importante de ingresos y de entente con las élites. Pero, al mismo tiempo, las rentas del rey en la Corona de Aragón y en Navarra (en este caso en menor dimensión) se podían basar en acuerdos sobre la deuda con las ciudades. Tanto las *bonne villes* francesas como las grandes ciudades como Zaragoza, Barcelona y Valencia, y también Pamplona o Palma, podían emitir títulos de deuda sobre los ingresos municipales en beneficio del monarca y suscritos, sobre todo, por las élites de esas ciudades, quienes controlaban en buena medida la gestión de dicha deuda, percibían los réditos y creaban una red de intereses mutuos con aquel. El caso de Lyon, bien conocido, y luego el de París, son los más emblemáticos en la historia de Francia.

Pese a las aparentes similitudes con Inglaterra, estos territorios guardaban con aquel país una diferencia esencial y decisiva. Si, en la primera, la salida para los grandes señores era la propiedad de la tierra, en los territorios de los reinos de Aragón y Valencia la vía, por el momento, iba a ser el mantenimiento de la jurisdicción señorial que impedía una rápida profundización de la autoridad del rey sobre sus dominios (al menos como la que se daría en Castilla) y que era la base para una serie de privilegios que garantizarían los ingresos y formas de dominio social de los señores sobre el campesinado. Y esa, sin embargo, sería una solución relativa, pues, como veremos, no sería suficiente para absorber las dinámicas expansivas de la nobleza. Del mismo modo, en Cataluña, donde la resistencia de los *remensas* había puesto cierto freno a la expansión del poder feudal, las tensiones en el seno de la aristocracia se iban a poder amortiguar merced a la percepción de rentas que no se ajustaban mal a la coyuntura, como los procedentes de los diezmos. Pero esto, también como en Aragón, solo sería posible de forma muy limitada, y de ahí las tensiones que iban a ser una de las causas del bandolerismo (véase el capítulo 4). Asimismo, surgieron unas posibilidades de desarrollo urbano muy notables para ciudades como Barcelona, donde se iba a potenciar una élite de ciudadanos honrados, y, con el tiempo, para las áreas rurales, en las que se estaba formando una élite campesina con derechos sólidos sobre la tierra que podría hacer frente a las ambiciones expansivas de la

nobleza provincial. Por lo que se refiere a Mallorca, la posesión de *censals* sobre la ciudad de Palma y, sobre todo, sobre las rentas del reino dio a la nobleza la posibilidad de participar en los ingresos fiscales de la Corona. Pero la forma de salir adelante iba a ser la gestión de propiedades de notable tamaño, cuya explotación se cedía a cultivadores directos en régimen de enfiteusis, lo que suponía un límite a la disponibilidad de tierra de la vieja nobleza feudal (Jover, 1997). El caso de Navarra es el de una zona donde las tensiones intraseñoriales iban a continuar en buena medida, debido a las pocas posibilidades de canalizarlas a través de un aumento suficiente del ingreso del rey que pudiera servir para transferir fondos o mercedes masivas a los nobles.

Las diferencias y los contrastes entre Portugal, Francia e Inglaterra también merecen nuestra atención. En Portugal, había empezado a desarrollarse el sistema impositivo, igual que en Francia y Castilla, y el reino estaba cada vez más involucrado en un sistema fiscal de proporciones considerables. Pero el desarrollo del imperio y los fondos procedentes de él iban a marginar gradualmente la importancia de la aportación del reino. Gracias al imperio, las necesidades de consolidación social y expansión de las familias de *fidalgos* tenían una salida, y eso iba a limitar su interés por consolidar su jurisdicción o adquirir propiedades agrarias (eso no significa, desde luego, que no hubiera incentivos para hacerlo). La aventura imperial portuguesa generó asimismo una red jurisdiccional urbana más débil que su equivalente en Castilla, en la que solo algunas ciudades como Lisboa y Oporto tenían fuerza y peso reales. Y ello se debía, en gran parte, a que las ciudades tenían menor responsabilidad en el sistema fiscal –si bien no era desdeñable en la percepción de las sisas–, así como a la debilidad relativa, en comparación con Castilla, de sus jurisdicciones y su poder económico.

Lo que queda claro es que los reinos ibéricos no presentan ningún paradigma excepcional. No son más que unos casos entre otros, con similitudes y diferencias según los referentes comparativos que se puedan tomar. Lo que estaba surgiendo en ellos era una variedad de sistemas políticos y de movilización y reparto de los recursos que intentaban resolver los problemas estructurales de las sociedades del momento de maneras muy diversas y que arrojaban a su vez parecidos y diferencias con otros casos de Europa occidental. Su evolución, como en toda Europa, iba a depender de la capacidad de incrementar los recursos para atender las necesidades de las élites. Y el modo en que se hiciera iba a depender a su vez de las relaciones de estas con el conjunto social, de los derechos de propiedad que las regían y de las economías

políticas que se estaban constituyendo.

***

Los reinos ibéricos fueron los grandes protagonistas de la fase de la globalización que había iniciado el «ascenso» de Occidente. Esto se debió, en parte, a la convergencia de unas fuerzas globales (la circulación de conocimientos técnicos y el desarrollo comercial anterior), pero sobre todo se puede explicar por la acción de dinámicas que estaban presentes en toda Europa y que en Iberia iban a materializarse de forma muy específica. La necesidad y la ambición de consolidarse y expandirse que tenían las élites, y en particular las necesidades de la nobleza, habían estado en el origen del primer salto al Atlántico, y se pueden interpretar como la continuación de unas actuaciones y prácticas previas típicas del largo periodo de expansión conquistadora hacia el sur. Eso no quiere decir, por supuesto, que las élites fueran a protagonizar la expansión oceánica, y menos los movimientos migratorios que las presidieron, pero sí que estuvieron en el centro de las fuerzas motrices que crearon los impulsos iniciales. La participación de la península en unas rutas comerciales en continuo desarrollo, junto a los cambios en el sistema institucional y los derechos de propiedad, contribuyó a la recuperación económica y permitió cierta relajación de las tensiones sociales, pero, al mismo tiempo, estaban apareciendo otros motivos de fricción importantes: entre los principales puntos de posible conflicto podemos destacar la lucha por el patrimonio real y el debate sobre el uso de los recursos del reino. En cualquier caso, y a pesar de la diferencia entre ellas, en Iberia estaban surgiendo dos potencias excepcionales –Castilla y Portugal–, impulsadas por una clara vocación expansiva y capaces de anular las tensiones internas con el establecimiento de sus respectivos imperios. Los distintos modelos constitucionales que iban a condicionar las economías políticas del mundo ibérico estaban ya más o menos consolidados hacia 1520.

CAPÍTULO 2

La expansión ibérica y Europa

En 1526, Carlos V se casó con Isabel de Portugal. Con ello sentó las bases para la unión dinástica con el último reino peninsular que había escapado a la fuerza de gravedad de los Habsburgo. En esa época, los portugueses y los castellanos estaban envueltos en colaboraciones, entrelazamientos y conflictos desde Asia hasta América y, de paso, iban construyendo los cimientos de un sistema global. Es evidente que se trataba de un sistema precoz y sofisticado, dividido e interconectado al mismo tiempo (Subrahmanyam, 2007; Bethencourt, 2013). A pesar de esa sofisticación, los historiadores han mantenido por mucho tiempo la idea de que la expansión oceánica convirtió Iberia en una «semiperiferia» dentro de Europa, un mero conducto para la exportación de materias primas –en algunos casos obtenidas en sus colonias– al norte de Europa, mientras que los productos industriales manufacturados en el «centro» de esa incipiente economía mundial –en otras palabras, en el norte del viejo continente– circulaban en la dirección opuesta (Frank, 1978; Wallerstein, 1979).

AMÉRICA. CONQUISTA Y DESASTRE ECOLÓGICO Y HUMANITARIO

En 1492, los castellanos dieron el salto a América. En 1497-1499, Vasco da Gama rodeó el cabo de Buena Esperanza y llegó a India. En 1520, Fernando de Magallanes surcó el estrecho que luego llevaría su nombre y, tras su muerte, Juan Sebastián Elcano regresó a España después de haber sido el primer hombre en circunnavegar el mundo (1522). ¿Qué había detrás de estos nombres? Colón no era de origen castellano: era genovés y había adquirido gran parte de sus conocimientos en Lisboa. Magallanes, aunque navegó en nombre de Carlos V, en realidad era súbdito del rey de Portugal. Si bien estos detalles parecen superficiales, no deben impedirnos ver que, desde los primeros momentos de la globalización primitiva, estas iniciativas fueron consecuencia de unas intervenciones transfronterizas y unos modelos de saber profundamente interrelacionados. Hoy no cabe duda de que en estas empresas, en sus defectos y en sus virtudes, portugueses y castellanos fueron

muchas veces de la mano, mezclados. Pero ¿cómo se construyeron estos imperios y hasta qué punto la forma en que se hizo les dejó huella?

Cuando Cortés llegó a México en 1519 y empezó a interesarse por esta «segunda América» las reservas de oro del Caribe estaban casi agotadas. Los años sucesivos fueron testigos de la conquista de México y Perú, donde los españoles encontraron unas amplias formaciones políticas a las que vencieron con tanta rapidez que un historiador ha observado que, en la década de 1540, el Nuevo Mundo «estaba casi conquistado, en la medida en que lo conquistaría España» (Davis, 1976, p. 52). Pero la extraordinaria velocidad de esa conquista no debe hacernos olvidar los problemas planteados tanto por ella como por el control de los vastos nuevos territorios.

Muchos, quizá, veían América como una promesa. Pero lo que representaba absolutamente para todo el mundo era un reto de unas dimensiones difíciles de imaginar. Sin la menor duda, lo era para Castilla, que no solo afrontaba la dificultad de la conquista sino también la lucha para controlar y explotar a los pueblos y las riquezas de las tierras recién descubiertas. América era un continente lejano de proporciones inmensas y jamás imaginadas, y unas condiciones medioambientales y geográficas que iban desde los desiertos hasta los bosques tropicales. Los mejores marinos y cartógrafos europeos tardaron algún tiempo en representar una realidad geográfica que era, en primer lugar, insondable. Después de que se agotaran las reservas de oro del Caribe, los conquistadores se enfrentaron al problema de que algunas de las riquezas que buscaban, como el oro y la plata de los incas, se encontraban en áreas especialmente remotas e inhóspitas. No obstante, a la hora de la verdad, se descubriría que las zonas más ricas estaban justo al norte (la confederación azteca) y el sur (el imperio inca) del mar Caribe, que rápidamente se convirtió en la piedra angular de las interacciones con la península Ibérica.

La geografía y los ecosistemas imponían serias limitaciones a la comunicación. La dependencia de los vientos y las corrientes marinas obligaba a largos periodos estacionarios durante los viajes y causaban retrasos prolongados en las travesías de los océanos. Incluso después de que se organizara un sistema de comunicación, Chaunu calcula que para hacer un viaje de ida y vuelta entre Andalucía y México hacían falta alrededor de dieciocho meses y medio, de los que a la navegación propiamente dicha solo correspondían cinco. En primer lugar, esto era un problema político

porque los retrasos afectaban al gobierno y la comunicación entre la metrópolis y las colonias (véase el capítulo 7). Pero además era un grave inconveniente económico, porque constituía un largo periodo en el que el capital comercial estaba inmovilizado, con la consiguiente subida de costes para los mercaderes. Asimismo, dada la imposibilidad de predecir el tiempo, los largos e inevitables retrasos y la necesidad de seguridad, las naves se cargaban con todos los alimentos, armas y municiones posibles. Estas medidas eran sensatas desde el punto de vista de la planificación, pero disminuían proporcionalmente la rentabilidad global de los viajes. Además, el aumento de las dimensiones de los barcos acarrearía nuevos problemas cuando los convoyes debían atravesar los bancos de arena en la desembocadura del río Guadalquivir. Con frecuencia, se veían obligados a esperar a la marea alta anclados demasiado cerca del cabo de San Vicente, la zona que entrañaba más peligro por posibles ataques de los corsarios. Estas eran algunas de las razones por las que el comercio prefería mercancías que eran muy caras en relación con su peso (oro, plata o esclavos), y utilizaba otras (pieles y cueros) como una especie de carga lastrada de coste muy bajo cuya función era servir de contrapeso a las cargas salientes (Chaunu, 1977, p. 45).

Había también problemas de origen más estrictamente social o humano. La conquista y la organización del territorio fueron relativamente rápidas en las áreas en las que las estructuras políticas existentes eran más avanzadas. En este sentido, fue importante que la confederación azteca y el imperio inca estuvieran mínimamente centralizados y que, con la caída de sus centros de poder, los conquistadores se hicieran con el control de unas redes amplias y eficientes que les permitieron gobernar sus territorios. Sin embargo, en gran parte del continente, las limitaciones al dominio del territorio eran considerables, porque quedaban numerosas sociedades tribales en áreas inhóspitas de muy difícil acceso (y que, además, a menudo tenían relativamente poco interés para ellos). En cualquier caso, el problema no residía solo en conquistar unas regiones lejanas, sino en mantenerlas. Lo importante era cómo movilizar los recursos –humanos y técnicos– para la conquista o de qué forma estimular este proceso sin ceder el control de los territorios. Pero también se trataba de cómo mantener a un pequeño grupo de colonos *in situ,* en medio de una población que los eclipsaba.

Aun así, incluso donde había triunfado la conquista, no siempre era fácil o posible explotar los recursos existentes. Mientras que los portugueses habían utilizado las rutas comerciales ya establecidas en el océano Índico, los castellanos aprovecharon las redes de

extracción, movilización de recursos y dominio que ya existían en la zona desde la época anterior a su llegada. Sin embargo, era difícil obligar a la población a trabajar para sus conquistadores. Y no existía un mercado laboral que proporcionara mano de obra. Por supuesto, sí había instituciones anteriores que permitían utilizar el trabajo forzoso a cambio de regalos y compensaciones (Menegus, 1991). Pero conseguir que funcionaran a la escala necesaria era un gran problema. Los recursos más buscados en la primera etapa –oro y plata– no eran fáciles de obtener y planteaban problemas tecnológicos. De hecho, durante esa primera fase, los avances en la minería se basaron en una «mezcla de técnicas europeas y otras heredadas de los viejos pobladores». Pero hacia 1550, y a pesar de la abundancia de depósitos minerales, empezaron a notarse «rendimientos decrecientes» (Sánchez, 1989, vol. I, pp. 311-312) que solo podrían superarse con un salto adelante en tecnología. Para la extracción de plata, eso significaba resolver el problema básico de la amalgama de minerales. Para ello había que utilizar mercurio, un producto entonces existente solo en Europa y China, lo cual, evidentemente, aumentaba los costes finales de producción (Sánchez, 1989, vol. I, p. 324). Y estos no son más que unos cuantos ejemplos de las dificultades a las que se enfrentaron estos sectores cruciales durante la conquista.

La situación puede entenderse mejor si también pensamos en la conmoción que estaba provocando el descubrimiento de este Nuevo Mundo entre los europeos. Como es bien sabido, la mera existencia de América y sus habitantes obligó a los europeos a rechazar las ideas tradicionales y empezar a concebir la realidad desde una perspectiva proporcionada por la observación empírica (Elliott, 1972), igual que sucedería con los descubrimientos posteriores de Kepler y Galileo. Durante el siglo XVI , las observaciones empíricas se extenderían a través de ciencias auxiliares como la botánica y mediante la recopilación de palabras o el estudio de idiomas como el quechua.

El encuentro entre civilizaciones distintas también afectó a la conceptualización del indio y generó discusiones sobre su condición como ser humano. Por un lado, para los primeros dominicos, el amerindio encarnaba el alma pura y sin tacha, la tabla rasa *(tabula rasa)* que describía Aristóteles, sobre la que podían inculcarse los valores de las formas más prístinas de cristianismo. Por otro lado, para los conquistadores, las comunidades indígenas representaban fundamentalmente una reserva sin explotar de mano de obra. En este sentido, el reto no fue la existencia de una nueva realidad que había que comprender, sino el hecho de que produjo una serie de interpretaciones que se generaban según intereses opuestos. En los

círculos jurídicos, las controversias de este tipo fueron muy notables en la que Tomás y Valiente (1992) denominó la «etapa crítica», entre 1511, cuando se elevaron las primeras voces contra la explotación e incluso la esclavitud de los indios, y 1566, año de la muerte de Bartolomé de las Casas, que había sido el más activo y comprometido defensor de los derechos de la población indígena.

Independientemente de estas dificultades, hasta hace muy poco tiempo los estudiosos han sostenido que la sociedad castellana estaba mal equipada para este empeño. Desde esta perspectiva era fácil explicar los efectos negativos de la conquista. [1] Pero, en realidad, Castilla era una de las regiones de Europa mejor preparadas para un reto de semejantes dimensiones. Disponía del capital humano necesario y de unas instituciones tan apropiadas para tal empresa como cualquier otra área del continente. Estaba en la vanguardia de los avances en navegación y había vivido la aparición de unas formas avanzadas de organización militar que algunos historiadores consideran un factor clave en la singular trayectoria histórica de Europa (Hale, 1985, capítulo 2). Las técnicas e instituciones financieras ya estaban muy desarrolladas y pronto iban a verse reforzadas por el nacimiento o la adopción de sistemas como la *commenda* y la *compagnia* italianas, cruciales a la hora de reunir el capital necesario para la aventura colonial (McAlister, 1984, p. 98). Castilla contaba con una multitud de comerciantes extranjeros, entre ellos no pocos italianos y específicamente genoveses, deseosos de operar en América desde Sevilla.

Además, la península Ibérica albergaba unas instituciones locales que habían organizado desde hacía siglos campañas de expansión militar y colonización casi únicas en Europa (con la excepción de la dirigida hacia el este en Alemania). El control del territorio en el Nuevo Mundo pasó a estar basado en municipios muy similares a los que se habían formado en la península durante la Reconquista, con el establecimiento del consejo municipal (el *cabildo*), las leyes locales *(ordenanzas)* , el distrito municipal *(alfoz)* y el amplio patrimonio comunal sobre el que la villa ejercería su celosamente protegida jurisdicción (Weckmann, 1993). Las ceremonias y los rituales cívicos dejaban bien claro que todos estos órganos e instituciones estaban al servicio del rey y su justicia (McAlister, 1984). En contraste con el programa que pondría posteriormente en marcha Inglaterra, la colonización ibérica estaba, al menos en apariencia, mucho más dirigida desde arriba (Elliott, 2006, pp. 117-119).

Después de que los primeros problemas con Colón alertaran a la Corona de la necesidad de ser precavidos para evitar cualquier

pérdida relativa de poder, Castilla empezó a recurrir a fórmulas ya existentes como las *capitulaciones* , un tipo de acuerdo entre el rey y un conquistador que mantenía la soberanía real a cambio de las concesiones gubernamentales y económicas en las tierras recién descubiertas (Aram, 2008; Carrasco y Céspedes, 1985, p. 291).

Como hemos visto, la monarquía tenía un aparato fiscal solo comparable al de Francia. La creación del Consejo de Indias (1524) la dotó de un órgano central capaz de dirigir y controlar –o intentar controlar– la organización política del Nuevo Mundo. Castilla también había conocido el desarrollo de unas instituciones judiciales que iban a ser fundamentales para la regulación de las relaciones sociales en aquellas tierras. Las *chancillerías* castellanas sirvieron de prototipo para las *audiencias* responsables de la administración de justicia en América, y los virreinatos aragoneses proporcionaron el modelo para una figura política –el virrey– que podría considerarse como una especie de *alter ego* del monarca en los dominios de ultramar. Ambas instituciones incrementaron la capacidad del gobierno para regular la vida social y el territorio y, por consiguiente, su poder de coacción. Funcionaban gracias a un aparato burocrático de abogados formados en varias de las mejores universidades del Viejo Mundo (que, a su vez, representaban una de las primeras y más impresionantes manifestaciones de la «revolución educativa» que había inundado el continente), cuyos juicios e interpretaciones acabarían engendrando el llamado *Derecho Indiano* , un esfuerzo pionero para adaptar las tradiciones legales de Castilla a las circunstancias concretas de las Indias (Tomás y Valiente, 1992, pp. 325-345).

Estos funcionarios reales e intérpretes de las leyes del reino, junto con los *alcaldes mayores* y los *corregidores* –las principales autoridades a escala municipal–, ejercían poderes judiciales y de gobierno. En un primer momento, la Corona obtuvo del papa el derecho a proponer candidatos a los cargos eclesiásticos *(derecho de presentación)* en las Indias. En realidad, Roma ya permitía que la Corona recolectara todos los diezmos pagados por sus súbditos americanos. Además de proporcionar unos ingresos considerables, estas medidas dieron a la Corona una valiosa fuente de patronazgo y un alto grado de control sobre los que iban a ser unos de los principales pilares de la colonización: la Iglesia y la religiosidad.

Por otro lado, los problemas de establecer un mercado de trabajo se superaron mediante los *repartimientos de indios* , es decir, la distribución temporal de estos como mano de obra para los colonos, y las *encomiendas* , por las que se daba al encomendero cierto número de nativos que estaban obligados a pagar tributos o trabajar a cambio de que aquellos les protegieran y enseñaran la

religión cristiana. Además, las fórmulas de propiedad que eran habituales en la península, como el *mayorazgo* , las propiedades eclesiásticas vinculadas y otras, se fueron extendiendo gradualmente al Nuevo Mundo, donde iban a tener una enorme repercusión en los marcos institucionales y los derechos de propiedad (Coatsworth, 2008).

La infraestructura básica para el control y el tratamiento de la información en ese vasto imperio y en los territorios europeos consistió en la creación de archivos centrales como el de Simancas, o en la producción de mapas y descripciones de los territorios *(Relaciones geográficas)* y *memoriales* o informes. Esta recopilación de datos adquirió una dimensión nunca vista hasta entonces (Parker, 2001). Además de estos compendios que describían el nuevo continente, también se recurría a las *visitas* de funcionarios enviados a supervisar la administración. Asimismo se utilizaban los *juicios de residencia* para evaluar la actuación de los funcionarios en el momento de su sustitución. Todas estas medidas constituían un intento por parte del gobierno de ser autosuficiente a la hora de obtener uno de los recursos más inasequibles de la época, la información (Brendecke, 2012). Las décadas de 1560 y 1570 fueron testigos de una auténtica ofensiva en este sentido, con la aparición de licenciados universitarios *(letrados)* para proporcionar coherencia al sistema legal americano. O, al menos, esa era la intención (Rivero, 2011). A partir de 1569-1571, se encargó a Juan de Ovando la reforma del Consejo de Indias, el organismo que supervisaba y hacía respetar las leyes de los nuevos territorios, con el fin de darle un papel más importante. En paralelo a esta reforma, el gobierno creó notarías *(escribanías)* responsables de documentar los contratos y así contribuyó a la regulación de las relaciones económicas y sociales, algo que como mínimo ofrecía la posibilidad de reducir los costes de transacción o, para ser más exactos, dado el punto de partida, transformar un nivel de inseguridad inconmensurable en un riesgo que, por lo menos, podía medirse con cierta precisión.

En el transcurso del siglo, se implantó lentamente un modelo fiscal imitación del castellano en los territorios americanos. La recaudación de impuestos como las alcabalas y las tasas sobre el alumbre, la nieve, los naipes, la sal y otros productos se realizaba en modos similares a los de la península. El sistema se basaba en un número cada vez mayor de *cajas* –distritos fiscales– establecidas en las principales ciudades (TePaske y Klein, 1982). Además, se desarrolló un modelo de transferencia de fondos de una caja a otra (los llamados *situados*), una institución que iba a ser vital para la defensa de los territorios y cuya eficacia, a diferencia de lo que

sucedió en Europa, residía en la ausencia de barreras políticas y jurisdiccionales entre las distintas regiones (Marichal y Souto, 1994; Marichal y Von Grafenstein, 2012), entre las que, por supuesto, se incluían las Filipinas (Alonso, 2012).

También se orquestó una sofisticada organización de convoyes, con una combinación de barcos de guerra y buques mercantes, para garantizar el monopolio comercial de la Corona y resistir ante los ataques de los corsarios de países como Inglaterra y, más tarde, Holanda. Este sistema, fundado en un delicado equilibrio entre geografía, clima, tecnología y recursos humanos y náuticos, se organizaba desde la Casa de Contratación de Sevilla (1503) (Parry, 1990, pp. 53-56; García-Baquero, 1986, pp. 23-30). Los convoyes se convertirían posteriormente en la base de la *Carrera de Indias* , cuya descripción da una idea clara del alto grado de elaboración a menudo presente en el organigrama colonial (Véase el Mapa 2.1). [2]

Mapa 2.1. Principales rutas comerciales hacia 1640

La Carrera de Indias contradice el viejo mito de que España era un país de escasa capacidad de organización o tecnológica; es asimismo una prueba del desarrollo de métodos de observación y organización, como forma de entender la naturaleza, las corrientes marinas y los vientos, que ya eran perceptibles en el proceso de

expansión a través del océano. Pero se desarrolló aún más gracias a los viajes y a la fundación, en 1508, de la escuela de pilotos de Sevilla (Schäfer, 2003). En ese mismo periodo, médicos como Monardes y teóricos como Arias Montano y Acosta iban a hacer una aportación importante al uso de la observación empírica como forma de comprender el Nuevo Mundo. También serían fundamentales las nuevas tecnologías en el sector de la minería. El agotamiento de los depósitos de superficie y la crisis en la producción de plata se resolvieron con el desarrollo del sistema de amalgama con el mercurio, que redujo los costes y redujo la dependencia tecnológica de la península, gracias a la explotación de las minas de Huancavelica (Sánchez, 1989, pp. 310-332). El Imperio español representa en realidad una fase en el desarrollo científico y tecnológico muy distante de las imágenes pesimistas a que nos hemos acostumbrado (Barrera-Osorio, 2006, pp. 6-12). Esta capacidad técnica quedó rápidamente de manifiesto en otra serie de avances que iban a tener una notable repercusión en el siglo XVI , desde el uso de animales como las mulas hasta la implantación de los ingenios azucareros.

Pese a la extraordinaria capacidad de las sociedades ibéricas para ejercer la violencia y movilizar recursos materiales, institucionales y humanos, el resultado no iba a ser una sociedad americana estrictamente controlada desde Castilla. En primer lugar, los mismos medios de financiación de la conquista condujeron a formas de negociación que tendrían una enorme repercusión en la economía política de las colonias y el sistema imperial *lato sensu* (véase el capítulo 7). Además, la conquista fue un desastre y un fracaso en términos humanitarios, demográficos y ecológicos.

A diferencia de los imperios modernos del siglo XIX , la mayor parte de las aventuras imperiales ibéricas del XVI no se pagaron con medios económicos enviados desde la metrópoli o desde otras colonias. Se financiaron mediante una multitud de acuerdos locales entre el rey y los conquistadores y colonos, y entre ellos los miembros de las órdenes religiosas. Estas negociaciones carecían de un marco jurisdiccional tan definido y formalizado como en las monarquías compuestas de Europa, en las que, como hemos visto, las ciudades, los nobles y la Iglesia ejercían poderes legales de coerción más precisos sobre el plano jurisdiccional. Además, por las razones que ya hemos expuesto, la Corona tendría gran cuidado de no ceder ninguna jurisdicción real a individuos particulares. Esto ha provocado a veces la impresión de que el gobierno de América se apoyaba en el poder incontestable y absoluto del rey. Pero el propio

sistema de la conquista, basado en capitulaciones y concesiones generales de derechos políticos y privilegios económicos de la Corona a los conquistadores, creó una forma de *do ut des* y un intercambio de privilegios en el uso de recursos naturales y políticos que, desde un primer momento, matizó el verdadero poder del rey. Lo que recibía el conquistador –el propio Colón es el ejemplo más evocador– era el reconocimiento de sus «privilegios» a la hora de utilizar los recursos o gobernar a cambio de que extendiera los dominios y las posesiones del rey. También las encomiendas y los repartimientos de indios entrañaban este tipo de transacción. Ambos consistían en la cesión por parte de la Corona de ventajas tributarias o el uso de trabajadores a cambio de la colonización. Ese fue el origen de los problemas que afrontó posteriormente la monarquía, al revisar las condiciones que había establecido para los primeros conquistadores, y de las subsiguientes revueltas y maniobras de obstrucción de los colonos, completamente justificadas desde su punto de vista. El imperio se construyó a partir de un toma y daca entre la Corona, que ahorraba el recurso más preciado de todos, el dinero, y los colonos, a quienes concedía capital político y social y la capacidad de imponer la ley. Sin embargo, todo ello se hacía sobre la base de preservar la jurisdicción real y crear unas instituciones formales de gobierno que, al menos en apariencia, seguían dependiendo del rey.

Un proceso de este tipo no evitaba los conflictos permanentes. El intento de instituir las reformas conocidas como las *Leyes Nuevas* , en 1542, provocó varias rebeliones de colonos. La política sobre las encomiendas, por ejemplo, con la supresión de las que habían quedado vacantes, desató una resistencia considerable entre sus poseedores. En Perú, incluso se llegó a una guerra abierta en 1544. En Nueva España fue posible evitarla gracias a que se hicieron los ajustes necesarios a tiempo, pero en 1564 estalló una nueva ola de descontento que llevó a los rebeldes a nombrar al hijo de Hernán Cortés como su legítimo rey.

El otro paso hacia la articulación del dominio, el de las relaciones entre los colonos y los amerindios, desembocó en más de un brote de violencia y levantamientos armados. Ya en 1536, esta difícil relación provocó la rebelión peruana de Manco Cápac y puso de manifiesto formas de disidencia que iban a prolongarse hasta 1572 y a desembocar en la fundación del reino independiente de Vilcabamba y la difusión de unas creencias milenarias que fomentaban la resistencia. Era evidente que las actitudes estaban cambiando. En este periodo, los «rebeldes» no solo aprendieron a luchar contra los caballos, a base de construir trampas o arrojarles bolas a las patas, sino que también, según el relato de Titu Cusi

–hijo del propio Manco–, reforzaron sus viejas creencias religiosas tras considerar a la deidad cristiana como un falso dios que no era más que una tela pintada, claramente inferior a los dioses visibles –el sol y la luna– que se comunicaban con su pueblo. La aparición del movimiento religioso de los taqui ongo, a partir de 1564, fue congruente con esas ideas y con la concepción cíclica tradicional de la historia. El movimiento tenía carácter mesiánico y anunciaba la resurrección de Pachacamac y una revolución victoriosa contra los españoles. Estas creencias iban a adquirir tal arraigo que resurgirían en el siglo XVIII . Lo mismo podría decirse de distintas formas de resistencia fronteriza como la de los *araucanos* (el movimiento, surgido en lo que hoy es Chile, persistió hasta el siglo XIX y mostró una notable capacidad de adaptación militar) y de las revueltas en la zona húmeda de México, entre los chichimecas, que, de hecho, nunca serían conquistados. En realidad, algunos autores han llegado a decir que «toda la historia colonial está caracterizada por la resistencia y las revueltas» (Bennassar, 1980, pp. 221-52).

En medio de toda esta agitación, los *encomenderos* fueron haciéndose cada vez más fuertes y crearon las condiciones para negociar políticamente con la Corona sobre una nueva base. La crisis demográfica, que dejó grandes espacios deshabitados, les proporcionó un pretexto para dominar a los distintos pueblos y controlar sus tierras. Algunos se proclamaban dueños de las posesiones –sobre todo, la tierra– de comunidades muy reducidas o totalmente desaparecidas. A mediados de siglo, «gran parte de la meseta mexicana había caído en manos de unos cuantos individuos acomodados» (Davis, 1976, p. 57). En las zonas mineras, que tenían un interés tan grande para la Corona, las necesidades de mano de obra produjeron cambios y procesos similares. Con el retroceso demográfico y las innovaciones tecnológicas, la minería pasó a ser una actividad costosa que relativamente pocos colonos podían permitirse. A todo esto hay que añadir el extraordinario esfuerzo de los comerciantes de Lima y las instituciones eclesiásticas para financiar las explotaciones mineras, que fue decisivo a la hora de proporcionar fondos líquidos a un sector clave de la economía colonial. Estos hechos consolidaron otra faceta importante de la relación entre la monarquía y sus súbditos, fundada en una aplicación flexible de la ley y que al mismo tiempo permitía a la Corona reclamar su parte –«el quinto real»– de la producción. Este «acuerdo» serviría de base para el gran ciclo de la entrada de plata americana en la península entre 1550 y 1600-1610. Para poder dar una fuente de ingresos a las Indias, la Corona debía facilitar el trabajo de los comerciantes y eclesiásticos. Su relación con ellos, aunque habitualmente llena de tensiones, siempre se basó en la

necesidad mutua.

El entendimiento entre las autoridades locales y la Corona se reflejaba en la descentralización del Derecho indiano, que incluso permitió la supervivencia de las leyes y costumbres indígenas. El elemento común en todos estos acontecimientos era el recurso a la larga tradición castellana de «obedecer pero no cumplir» la ley, una costumbre empleada por los cabildos municipales de muchas ciudades como forma de «oponerse al autoritarismo del rey y sus funcionarios» (Tomás y Valiente, 1992, pp. 337-341).

Esta mezcla de presión, resistencia y transacción asimétrica también se vio con claridad en el proceso de aculturación religiosa de la población indígena y más en concreto en las limitaciones al respecto. Los antropólogos han demostrado que los intentos de cambiar la cultura y el mundo mental de los indios tuvieron ciertos límites y que el resultado fue el carácter sincrético de las creencias religiosas. Como pone de relieve el caso de los mayas, el resultado era muchas veces una religión híbrida, fruto de la resistencia de las prácticas originales y la negociación con el cristianismo (Farriss, 1984, pp. 442-536). El sincretismo religioso iba acompañado de otra forma de compromiso no menos importante: el de los jefes locales y caciques indígenas en la organización de las tareas colectivas y en el pago y transferencia del tributo a los españoles, después de quedarse con parte de este (Menegus, 1991). La relación también se apoyaba en la Iglesia, cuya expansión implicaba el desarrollo de otro agente importante en los asuntos políticos y económicos, además de los religiosos. Los franciscanos, dominicos y jesuitas hacían de mediadores entre los colonos y los indios, y estaban sujetos al mismo intercambio de formas de capital –incluidos los recursos económicos– con la monarquía.

Desde el punto de vista demográfico y humanitario, este sistema y el contacto entre estos dos mundos provocó una catástrofe sin precedentes. Un punto de partida fundamental para comprender la América del siglo XVI es saber cómo la combinación de unas fuerzas ecológicas y las instituciones implantadas por los castellanos llevó a lo que Las Casas denominó la «destrucción de las Indias», la catástrofe demográfica posterior a la conquista. Fueran cuales fueran las cifras de habitantes de América en 1491, es evidente que la población indígena disminuyó enormemente en las décadas posteriores. Por ejemplo, en la zona central de México –una región que ha sido objeto de grandes controversias–, Cook y Borah (1977) proponen un descenso de veinticinco millones de habitantes en 1519 a 1,38 millones en 1595. Esto es quizá demasiado drástico.

Pero, incluso si se tienen en cuenta los intentos de revisión por parte de estudiosos como Zambardino (de entre cinco y diez millones a entre 2,2 y tres millones en 1568), es innegable que la población amerindia se redujo entre un 50 y un 70%. Evidentemente, las consecuencias fueron dramáticas para la economía de la zona y la disponibilidad de mano de obra. Algunos cálculos incluso sugieren un descenso para toda la América hispana de entre sesenta y ochenta millones de habitantes en 1500 a diez millones en 1600, contando con los inmigrantes europeos. [3]

Como es bien sabido, este colapso en la historia de América es la piedra angular de la llamada Leyenda Negra, que presenta a España como un país cruel que no solo destruyó los recursos americanos sino, sobre todo, sus poblaciones y culturas.

Sin embargo, en los últimos decenios, ha aparecido una visión más compleja del choque entre estos dos mundos, que contribuye enormemente a explicar los «métodos» de conquista, poniendo el acento en los factores medioambientales que facilitaron el proceso. El «imperialismo ecológico» analizado por Crosby (1988) fue sin duda un factor crucial. Diversas enfermedades como la viruela destrozaron las vidas de miles de indios (y reforzaron su fe en el carácter divino de los españoles, que eran mucho más resistentes a la enfermedad). A propósito de las enfermedades, John Elliott (2006, p. 112) ha escrito que «el aliado más eficaz de todos a la hora de imponer la supremacía europea no fue humano, sino biológico». Las plantas como el trébol blanco, que se extendió rápidamente por Perú para ser utilizado como forraje, desplazaron a los incas de unos campos que habían sido vitales para su sustento. El cerdo, un omnívoro que requería grandes cantidades de hidratos de carbono, disputaba a los indios los alimentos ricos en calorías. El ganado semisalvaje se propagó enseguida por todo México y otras regiones, y las reses, junto con unos caballos cada vez más numerosos, ayudaron a destruir gran parte de la cobertera vegetal que se sostenía en un equilibrio muy delicado en algunas zonas. [4] Esta visión traslada en cierta medida el acento de la acción y la crueldad humanas a factores más impersonales y, sin duda, contribuye a una concepción menos maniquea de la «destrucción de las Indias».

Sin embargo, hay que pensar en el imperialismo ecológico no solo como el encuentro de la flora, la fauna y los microorganismos, como es habitual, sino también en relación con el papel desempeñado por las instituciones, las creencias culturales y las pautas de conocimiento que regulaban el uso de los recursos naturales. Hoy está claro que la lógica de funcionamiento de la encomienda iba a ser crucial. Al encomendero se le adjudicaban

nativos americanos como mano de obra o como tributarios durante un periodo provisional y con un plazo de extinción previsto, tras el cual volvían a la Corona. De ahí que surgiera una tendencia a la explotación más rápida posible de la población original, lo que se convertiría en parte esencial de este drama. Del mismo modo, los repartimientos y las *mitas* (un servicio personal que los indios tenían que cumplir trabajando en las minas) implicaban el desplazamiento masivo de personas de sus comunidades a las áreas mineras, con drásticas consecuencias para las estructuras sociales establecidas y el equilibrio demográfico. Además, estas instituciones no existían en un vacío, sino que actuaban en combinación con las fuerzas medioambientales. Los esfuerzos de los colonos para obtener el máximo rendimiento se sumaban al intenso ritmo de trabajo que las instituciones exigían a los trabajadores. En muchas zonas, la dieta de los pobladores originales –y esta es un factor crucial para todos los seres vivos en cualquier sistema ecológico– estaba basada en carbohidratos procedentes de la yuca, el maíz, las patatas y otros cultivos; este hecho, que es parte de un sistema medioambiental en sí, hacía sin embargo que, desde el punto de vista fisiológico y de su resistencia física, los nativos no estuvieran preparados para los esfuerzos continuos en los campos y las minas que les exigían los encomenderos (Bennassar, 1980). Además, la destrucción de los ecosistemas originales fue acompañada de la implantación de unas formas de organización social e institucional inadecuadas para hacer frente a los retos medioambientales consiguientes. Por ejemplo, la introducción de tecnologías y cultivos europeos vinculados a los nuevos marcos institucionales se extenderían demasiado tarde como para evitar la catástrofe demográfica.

El elemento institucional de este proceso, pese a que los historiadores suelan marginarlo, fue así muy importante. Las medidas legislativas, desde luego, no pudieron detener ni prevenir la explotación de la población amerindia, y la medicina de la época tampoco tenía la capacidad necesaria para hacer frente a los retos planteados por la «unificación microbiana del mundo», como memorablemente la denominó Le Roy Ladurie (1973). Las Casas denunció esta situación a Carlos V precisamente en el momento de la publicación de las *Leyes Nuevas* (1542), cuyo propósito era suprimir las encomiendas (lo que se consiguió en algunas zonas), e intentó acabar con la explotación del indio. El sentido del programa de Las Casas residía no solo en los derechos humanos y la religión, como se ha dicho muchas veces. También partía de la experiencia continua de expolio y usurpación del patrimonio real en la península (véanse los capítulos 1 y 4), que había hecho que la

Corona se obsesionara con la idea de evitar un proceso similar en América. De hecho, eso es lo que estaba sucediendo desde el mismo momento en el que unos súbditos del rey –los indios– estaban muriendo por la combinación de duros sistemas de trabajo que no eran compatibles con sus hábitos alimentarios. Pero el remedio fue peor que la enfermedad. Las nuevas medidas despertaron unos deseos aún más salvajes de explotar a los trabajadores. La legislación camufló, pero no impidió, los abusos en un mundo lejano en el que la capacidad de imponer la ley de los tribunales reales –y, por tanto, sus posibilidades de acabar con los abusos– era muy limitada. La necesidad de una fuerza laboral justificó guerras de conquista que a menudo conducían a la esclavización y que se disculpaban con la idea de que se practicaba el canibalismo (algo que no siempre era seguro), considerado un síntoma de barbarie. Esa noción de barbarie servía para intentar justificar no solo la guerra, sino también sistemas de trabajo forzoso, como el repartimiento de indios, con los que los beneficiados decían ofrecer el poder redentor y civilizador del trabajo a la población «bárbara» (Córdoba, 2013). Como es sabido, las Leyes Nuevas también sirvieron de pretexto para el comercio de esclavos africanos, una práctica legal y coherente con las creencias culturales de la época.

De esta forma, y hasta cierto punto, parece evidente que la Leyenda Negra es un exceso retórico que minusvalora el contexto de los acontecimientos, con graves consecuencias para la imagen de España. Todavía más si se tienen en cuenta los intentos que se hicieron para evitar la catástrofe, al menos en teoría y en ciertas decisiones de la Corona. Por otra parte, es evidente que una visión ecológica, basada solo en la flora, la fauna, los microbios, etcétera, pasa por alto los factores humanos e institucionales del proceso, sobre todo si consideramos las creencias culturales de la época, en la que el humanitarismo y los derechos humanos estaban mucho menos evolucionados que en la actualidad pero no eran inexistentes –como demuestra la acción de Las Casas– e incluso impregnaban el marco institucional. Entre las dos posturas extremas se encuentra pues una tercera posibilidad, más compleja, pero también más realista y menos maniquea. Los problemas medioambientales, las enfermedades y los abusos se impusieron en el funcionamiento de un conjunto de instituciones que, pese a su componente humanitario, no crearon ni eran capaces de crear las condiciones para evitar un desastre de características inéditas en la historia de la humanidad.

Al concluir el reinado de Manuel I de Portugal (1465-1521), los portugueses estaban presentes en las costas septentrional y oriental de África, en todo el océano Índico e incluso en el mar de China. Además habían creado un auténtico sistema atlántico que conectaba una gran variedad de archipiélagos con la metrópolis y con África, y que llegaba hasta Brasil.

Cuando rodeó el cabo de Buena Esperanza en 1498, Vasco da Gama había recorrido las costas de África oriental con solo dos barcos. A partir de ese punto, la navegación era más fácil. Poco después descubrió que las costas del océano Índico eran muy accesibles, aunque peligrosas durante la estación de los monzones. Igual que en el caso de los grandes imperios americanos –los de los incas y los aztecas–, la existencia previa de redes de comunicación contribuyó decisivamente a los grandes avances que hicieron los europeos. Da Gama tardó más de un año en regresar a Lisboa, tras haber logrado dos grandes triunfos (Parry, 1990, capítulo 7).

El primero de ellos fue el de la posibilidad de beneficios, porque la pimienta que llevó de vuelta tenía un valor que sextuplicaba la suma que se había invertido inicialmente en la misión. Y además, y más importante, había recopilado informaciones sobre los mares y las costas, las dificultades lingüísticas, las sociedades y las religiones. En Lisboa, muchos portugueses inteligentes creían que si conquistaban India «eso debilitaría las fuerzas del reino hasta tal punto que se quedaría sin las necesarias para su conservación». [5] Sin embargo, el dinero y la información fueron las únicas cosas que necesitó –aunque equivocado en parte– el rey Manuel para emprender una campaña de conquistas.

Como hemos visto, el Imperio portugués no fue precisamente una labor propia de Minerva; en realidad, ningún imperio lo ha sido nunca. Además de ser una mezcla de violencia, piratería, fortalezas y *feitorías* , cuando era necesario incluía una variedad de diplomacia que llegaba a la sumisión oficial ante los reyes locales o a causar una matanza como lección para los demás. Estos métodos sirvieron para vencer la resistencia de los venecianos, los mamelucos de Egipto y los turcos otomanos, que no tenían una opinión favorable de este nuevo rival; un contrincante que, para empeorar aún más las cosas, era cristiano (Godinho, 1982-1987). La estrategia empleada en estas primeras fases puso de relieve cuál iba a ser la gran fortaleza y la principal debilidad del Imperio portugués: el control de una cadena de puestos costeros fundamentales, como Goa (1510), Malaca (1511) y Ormuz (1515). Este último, un enclave obtenido gracias a un acuerdo con la dinastía safávida de Persia, que se enfrentaba al Imperio otomano, permitió tener el control del golfo Pérsico y la posibilidad de presionar a los turcos

en el mar Rojo y reducir su presencia en el comercio del océano Índico. Goa abría el comercio con India y era un escalón excelente hacia Oriente. Malaca permitía acercarse a Malasia, así que facilitaba el acceso a las islas de las Especias (uno de los principales focos comerciales en la zona), el comercio en el mar de China e incluso llegar hasta Japón (Magalhães, 1997, vol. III , p. 446). A partir de la década de 1530, la expansión iba a ser más lenta e iba a centrarse en la consolidación de las posiciones en la región. En 1529, los portugueses tuvieron que reconocer los derechos de Castilla sobre las Molucas (Indonesia). Su campaña contra los turcos en el mar Rojo acabó en fracaso y hasta 1555-1557 no consiguieron establecerse en Macao, donde la reacción china a la violencia que habían empleado iba a pararles los pies (véanse las rutas portuguesas en el Mapa 2.1).

Este tipo de aventuras capitalizaba las ventajas de Portugal, relativamente escasas al ser un país lejano y pequeño, y, por consiguiente, con recursos demográficos muy limitados. Aun así, para hacer frente a los mercaderes del océano Índico, los portugueses utilizaron barcos de grandes dimensiones, equipados con artillería. La táctica de la *andanada* , que consistía en bombardear a los barcos enemigos desde la mayor distancia posible, permitía a los europeos hundir o inhabilitar a sus adversarios antes de que se produjera el combate cuerpo a cuerpo, en el que las tripulaciones de sus adversarios serían superiores. Además, esta táctica les permitía sembrar el pánico en los puertos y enclaves enemigos, a veces con el objetivo de conquistarlos, pero, la mayoría de las veces, sencillamente para hacer una demostración de fuerza. Evidentemente, esta práctica no derivó en la conquista de grandes territorios, que era una tarea imposible para Portugal. La comparación con el Imperio otomano, que para entonces se había apoderado del Egipto de los mamelucos, es reveladora. El comercio de especias en Amberes daba a los portugueses acceso a las maderas del Báltico, mientras que los turcos utilizaban los bosques de Anatolia y, por tanto, tenían unos costes de transporte aun relativamente altos (Headrick, 2010, capítulo 2).

El desarrollo de la economía del azúcar en Madeira, las Azores, Santo Tomé y Cabo Verde fue seguido del ascenso de Brasil. Cuando Vasco da Gama regresó de India, el rey Manuel encargó de inmediato a Pedro Álvares Cabral, *un fidalgo da casa del rei* , que partiera a Brasil, una zona al este de la línea trazada en el Tratado de Tordesillas y, por consiguiente, reconocida como perteneciente a Portugal para su exploración. A ello siguieron varias expediciones de las costas orientales de Sudamérica y los contactos con los amerindios. Aunque se hicieron concesiones comerciales y se

construyeron algunas *feitorias* , en esos momentos el país estaba demasiado involucrado en el océano Índico para avanzar verdaderamente en otros lugares (Disney, 2009, vol. II , pp. 204-212). La interrupción de la expansión portuguesa en Asia durante la década de 1530 es quizá el motivo de que empezara a prestar atención a Sudamérica, donde los franceses estaban ganando terreno y tratando de obtener el *palo* de Brasil, que producía un tinte muy solicitado por los hombres de negocios tanto de Nantes como de Bretaña, y por los tapiceros y sastres de toda Europa (Lockhart y Schwartz, 1983, p. 181).

A partir de 1550, sin embargo, la expansión portuguesa en Asia se frenó, en gran parte por los enfrentamientos con estados e imperios muy desarrollados que estaban absorbiendo algunas técnicas militares de Occidente (Darwin, 2008, p. 74). Los ataques contra posiciones turcas en el mar Rojo no dieron como resultado conquistas decisivas y el sueño portugués de llegar a Suez se desvaneció durante un tiempo. En el océano Índico, la piratería marcó el sistema portugués. Una política realista había empujado a Portugal a abandonar sus esfuerzos en el norte de África, que pasó a estar dominada por la rivalidad entre Carlos V y Suleimán (Disney, 2009, vol. II , pp. 125-129). A mediados de siglo, las diferencias entre el Imperio portugués en África y Asia y el español en América (y los propios dominios portugueses en Brasil) eran ya innegables: los portugueses se habían encontrado con unas formaciones políticas muy sólidas, una tecnología militar muy desarrollada (al menos en comparación con los imperios azteca e inca), sistemas sociales y económicos internos muy evolucionados y ecosistemas adaptados a las enfermedades europeas debido a siglos de contactos. Estas circunstancias, unidas a la escasa población de Portugal, explican que tuviera una capacidad tan limitada de penetración y dominio. Todos estos factores serían decisivos para la historia del imperio.

Como sucedía con Castilla en América, el sistema de adquisición y control del territorio se había basado en ceder capital político a agentes privados que conquistaban y explotaban las tierras en nombre del monarca de Lisboa. Es decir, se creaban *feitorias* y *capitanías donatarias* (así se hizo sobre todo en Brasil, que se dividió en doce distritos de este tipo), cada una con la prerrogativa de penetrar en el interior de su territorio (Lockhart y Schwartz, 1983, capítulo 6). Dichos distritos eran muy similares a los *senhorios* metropolitanos, y la Corona cedía el derecho a gobernarlos a cambio de que fueran conquistados y puestos bajo su dominio (Weckmann, 1993). Otra opción era utilizar un sistema de *contrato,* por el que unos particulares recibían privilegios que les permitían

utilizar la tierra. Eran unas relaciones negociadas (Hespanha y Santos, 1998, vol. 5, pp. 351-366) que se caracterizaban por tener un coste muy escaso para el tesoro real, aunque, desde luego, tenían un coste de oportunidad muy alto al limitar la capacidad de control político de la Corona. En el caso de Brasil, también se recurrió a la fundación de ciudades (normalmente en la costa), aunque eso hizo que la densidad de población del interior fuera notablemente más baja que en la América española. La situación de estos territorios estaba condicionada no solo por las dificultades para adentrarse en el país, sino también porque eran enclaves en unas economías orientadas a la exportación que adquirían mano de obra esclava en el extranjero y, a cambio, enviaban prácticamente todo lo que producían a otros países. Como consecuencia, la influencia real en las ciudades del mundo colonial portugués fue menos destacada y tardó más en consolidarse que en el caso de las colonias de Castilla (Lockhart y Schwartz, 1983, capítulo 6).

Dicho esto, era evidente que el buen aprovechamiento de esta amplia red de contactos dependía de determinados esfuerzos reguladores y administrativos desde arriba. Como en la América española, se establecieron instituciones con una fuerte vocación centralizadora por encima de las rudimentarias que había sobre el terreno. De hecho, el Imperio portugués de Oriente se dividió en dos zonas distintas (Boyajian, 1993), con organismos interdependientes pero individuales. La *Casa da India* , fundada en 1503 y posteriormente imitada en Castilla, estaba encargada de regular el espacio marítimo y el comercio de ultramar y supervisaba el monopolio real del tráfico entre Lisboa y Goa. Además, en teoría, el sistema portugués contaba con un monopolio más claro que el castellano: mientras que en Sevilla la Corona solo regulaba el comercio entre particulares y trataba de hacer respetar los privilegios de la ciudad como licenciataria comercial, en Lisboa el propio rey se reservaba el derecho a traficar en determinados productos. La segunda institución era el poderoso *Estado da India* , cuyo gobernador o virrey, designado por el monarca, residía en Goa y era responsable de los costes de protección, diplomacia y aplicación de la ley en las colonias asiáticas. El *Estado da India* estaba a cargo de controlar y regular el tráfico asiático, una parte muy importante del cual estaba en manos privadas (Boyajian, 1993, Introducción). Después de que los Habsburgo se anexionaran Portugal, Felipe II (Felipe I en Portugal) implantó proyectos de centralización en el *Estado da India* , entre los que destacó la creación del *Conselho da Fazenda* (Miranda, 2010). En Brasil se creó la oficina de la capitanía real, con funciones similares y su cuartel general en Todos los Santos (Bahía), desde donde gobernaba la

América portuguesa. Igual que en la América española, las capitanías que se habían cedido en la fase de conquista se recompraron o se rescataron para devolver su gobierno a la Corona (Cunha y Monteiro, 2005, p. 202). El rey utilizaba la Inquisición en su propio beneficio y con el propósito de defender su autoridad global o «superior» (Bethencourt, 2009). Por su parte, el rey de Portugal obtuvo del papa el derecho de patronato, allí conocido como la «presentación» de obispos, que le otorgó un poder considerable no solo en asuntos políticos sino también, de forma indirecta, en los religiosos. Y el rey adquirió asimismo el privilegio de controlar las *misericordias* en el imperio y más allá de él (Marcocci, 2012, pp. 107-108).

En ocasiones se ha dicho que estos métodos eran una forma de absolutismo sin restricciones que iba a configurar el Imperio portugués; en realidad no hubo nada de eso, el sistema no provocó la imposición de un poder monárquico total o universal ni la unificación institucional. En América, Asia y África las distancias y el carácter desconocido de muchos territorios obligaban a la Corona a negociar con los habitantes locales de origen portugués sobre la administración de los métodos de coacción, partiendo de la propia heterogeneidad de los territorios y, por consiguiente, de la naturaleza mixta de la administración resultante (Hespanha y Santos, 1998, pp. 351-358). El programa de reformas administrativas en sí, con la creación del *Conselho da Fazenda* , no bastaba para superar las enormes diferencias entre los diversos centros de recaudación de impuestos, por lo que eran necesarios tratos entre Goa y los administradores locales. Estos, por tanto, conservaban un elevado grado de autonomía que hacía que se aceptara la corrupción «sistemática» (Miranda, 2010), con el resultado de un proceso negociado en el que se cedían poderes a los agentes locales. Las costas africanas, por ejemplo, solían estar en manos de *lançados* , *bandeirantes* y esclavistas mezclados con los habitantes locales, que tenían una autonomía considerable (Disney, 2009, vol. II , pp. 49-54). Este era también el resultado en las *capitanías donatarias* , cuyos oficiales gozaban de un amplio margen de maniobra. Las ciudades fundadas en Brasil cayeron en manos de grupos que disponían de una libertad de acción importante y recibían sus privilegios a cambio de sus funciones administrativas y de recaudación de impuestos (Fragoso, 2001, p. 47). En territorios salvajes y lejanos, como Brasil, los esclavistas eran muy autónomos y, en la práctica, tenían una capacidad de negociación que incluso les permitía competir con las ciudades costeras en sus relaciones de poder con la Corona (Lockhart y Schwartz, 1983, capítulo 6). En general, el sistema, como se basaba en la concesión de ventajas

institucionales a cambio de servicios o de la movilización de recursos naturales, tendía a crear privilegios que limitaban los derechos de los recién llegados respecto a las negociaciones previas con la Corona (Fragoso, 2001, pp. 44-45). Los propios virreyes y gobernadores, teóricamente conductos de transmisión del poder del rey, tenían una gran libertad de maniobra. Lo mismo puede decirse de los obispos y el clero, y, especialmente en este periodo, de los jesuitas, que muchas veces perseguían sus propios intereses en lugar de defender la autoridad de Lisboa o, desde 1580, de Madrid (Valladares, 2001, *passim*). Y esta tendencia era aún más visible en ciudades como Macao, donde las autoridades portuguesas compartían y negociaban el proceso de toma de decisiones con los chinos (Hespanha, 2001, p. 171).

Esta forma flexible de articular el poder del rey y sus vasallos en las colonias se complementaba con unas fórmulas maleables de negociación entre los colonos portugueses y las poblaciones originales. Aquí, una de las claves era el establecimiento de relaciones informales y complejas, que incluían buenas dosis, primero, de violencia y, más tarde, de alianzas matrimoniales y *mestizaje* (Subrahmanyam, 2005). Esto se ve muy bien en Asia, donde una de las razones fundamentales por las que sobrevivió el sistema imperial fue la capacidad de los comerciantes de mezclarse y comunicarse con las sociedades locales. El hecho de que se utilizase el término *casados* para calificar a los residentes permanentes de los enclaves portugueses nos da una idea de la importancia de estos acuerdos (Disney, 2009, vol. II , pp. 147-149; Sousa, 2010). En Brasil, el éxito de las *capitanías* , muchas de las cuales desaparecieron a las pocas décadas de haberse creado, dependía del establecimiento de redes informales que forjaban pactos sólidos con las sociedades locales (Lockhart y Schwartz, 1983, pp. 184-190). Y eso, además de ofrecer un alto margen de mediación para los que forjaban los pactos, también aumentaba su capacidad de establecer acuerdos con Lisboa.

Estas negociaciones, ampliadas y utilizadas en distintos contextos, dieron como resultado lo que L. F. Thomaz (1994) llama los estatutos diferenciados de los territorios que formaban el *Estado da India* y A. M. Hespanha denomina «un estado colonial múltiple» (2001, p. 170), además de la aparición de una sociedad en la que la diversidad y las transacciones entre distintas identidades sociales y religiosas marcaron la economía política.

Aparte de los motivos relacionados con la necesidad de gobernar desde la lejanía una sociedad en la que las negociaciones políticas dependían en gran medida de los privilegios concedidos por el rey, esta combinación de negociación y autonomía se debió al ascenso

en la esfera imperial de redes mundiales informales que permitían una gran autosuficiencia. Volveremos a ello en el capítulo 7. De momento, se puede adelantar que eso es lo que sucedió en el caso de los jesuitas, que, para 1600, habían creado una red mundial e incluso eran una de las soluciones planteadas por la Corona para mantener el control portugués en zonas como Brasil, China y Japón. Y es lo que sucedió también con las redes comerciales que, como las creadas por los hombres de negocios judíos en torno a su identidad común y que les proporcionaban una presencia en las colonias, se convirtieron en estructuras muy sólidas que facilitaban la circulación de noticias, información, capital (a veces en forma de dotes) y mercancías. Estas redes surgieron desde muy temprano y a partir de entonces no hicieron más que fortalecerse (Studnicki-Gizbert, 2007).

EFECTO BUMERÁN: EUROPA Y LA PENÍNSULA

La creación de los imperios español y portugués fue un enorme paso adelante en el proceso de la globalización. Pero ¿qué consecuencias tuvo esta primera fase de la globalización en Europa?

Preguntarse por la repercusión de la economía americana en el viejo continente implica tener en cuenta la llegada de metales preciosos y la llamada «revolución de los precios», el proceso inflacionario que se produjo en toda Europa durante el siglo XVI . Diversos estudios han demostrado la existencia de dos ciclos claros. El primero, hasta mediados del siglo XVI , caracterizado por los envíos de oro y un lento aumento de las importaciones de plata. El segundo, a partir de 1560, con incrementos significativos de los metales preciosos y, sobre todo, una explosión de la cantidad de plata que entraba en Sevilla. [6] Según Barrett (1990, p. 225), entre 1492 y 1600, se extrajeron en América aproximadamente 17.000 toneladas de plata y 280 toneladas de oro, que constituían respectivamente el 74 y el 39% de la producción mundial en ese periodo. Los efectos, verdaderamente globales, se notaron sobre todo en Iberia.

Desde que los propios contemporáneos, como el canonista de la Universidad de Salamanca Martín de Azpilcueta y Jean Bodin, el gran ideólogo del absolutismo francés, explicaron que el aumento de la plata monetizada en Europa había provocado la inflación, se han desarrollado muchas teorías al respecto. Estas van desde las del historiador norteamericano Earl Hamilton y las de economistas como John M. Keynes o Harry Miskimin, que apoyan tales afirmaciones, a las de otros, como Jordi Nadal o Pierre Vilar, que han preferido señalar como responsable del aumento de los precios

al crecimiento de la población, que pudo incrementar la demanda de bienes de consumo haciendo así subir los precios. No faltan los que, como Jack Goldstone, han llamado la atención sobre la posibilidad de que la urbanización, que implicaba una mayor división del trabajo, acelerase la velocidad monetaria y, consecuentemente, el precio de las mercancías. Es muy posible, sin embargo, que todos ellos tengan algo de razón y que el aumento de los precios se deba relacionar con la acción conjunta –en proporciones diferentes según el tiempo y el espacio– de estos factores. Esta es la impresión que se obtiene cuando se analizan las distintas fases de crecimiento de los precios en diferentes países de Europa y las vicisitudes por las que atraviesan esas regiones (véase para más detalle y con el mismo argumento central Yun, 2004).

Ahora bien, para desentrañar la verdadera situación es necesario hacer una serie de aclaraciones preliminares. Es muy posible que a veces se exagere la importancia de la moneda y, en particular, de la moneda de oro y plata. La economía del siglo XVI se movía, en muchos momentos y muchas regiones, mediante transacciones en las que la intervención del dinero era inexistente. [7] Además, el hecho de que, en el apogeo del siglo, los tesoros americanos apenas representaran el 7,5% del producto interior bruto (PIB) de Castilla –es decir, quizá menos del 0,5% del PIB total europeo– pone de relieve que, en términos macroeconómicos, su importancia fue menor de la que han imaginado algunos (Yun, 1998). En todo caso, lo que interesaría saber es cuáles fueron los efectos sobre el comercio internacional (dejaremos para más adelante sus efectos sobre la economía castellana). Hay que empezar diciendo, en ese sentido, que el dinero en sí mismo no creó el comercio ni fue la única cosa que contribuyó a mejorar los métodos de pago y facilitar las transacciones (y esto es todavía más así en el caso de la buena moneda, acuñada con plata u oro, que se usaba solo en las transacciones muy voluminosas). Los sistemas de compensación en cuenta, las letras de cambio –cuyo aval se prorrogaba– o los cheques, desde luego mucho más utilizados en ese siglo, ayudaron a que fuera así. Sin embargo, la abundancia de monedas sólidas fue, sin duda, un factor que no hay que olvidar cuando se intenta explicar este proceso; sobre todo cuando tenemos en cuenta que, si bien muchas de estas operaciones y muchos de estos métodos de pago evitaban tener que usar dinero, al final también entrañaban transacciones monetarias, aunque fueran en cantidades inferiores.

Además de todo lo anterior, la abundancia de metales preciosos y su llegada constante a los cofres de las monarquías hizo que fuera más fácil lograr la estabilidad en el valor de las monedas europeas frente a la plata. Francia fue posiblemente el país que sufrió más

depreciaciones de su moneda. Esta estabilidad es importante, no por lo que nos permite saber sobre las relaciones de los mercados de divisas, sino porque acostumbró a los comerciantes a trabajar en un mundo en el que las manipulaciones monetarias, aunque seguían existiendo, eran más excepcionales y, por tanto, contribuyó a que hubiera cierto sentimiento de seguridad que sirviera de garantía para el desarrollo de los negocios.

Cabe preguntarse asimismo sobre el modo en que las conexiones globales afectaron al comercio europeo. Y es ahí donde aún nos movemos a veces entre lugares comunes, pues –en parte debido a las teorías de los siglos XVIII y XIX , ya mencionadas– se ha considerado que el efecto de la formación de estos imperios, en los que se han creído ver oportunidades perdidas y anomalías en la historia del imperialismo, fue la polarización del crecimiento de Europa con un centro industrial en el norte y economías semiperiféricas dependientes en el sur.

Ahora bien, los fundamentos de esta idea han recibido fuertes críticas de algunos historiadores. Hace unos años, Patrick O'Brien (1980) llamó la atención sobre la diminuta dimensión de los mercados coloniales y la dificultad de atribuirles un papel decisivo antes de 1750. Independientemente de que este fuera o no un modelo útil para la economía británica o europea del siglo XVIII , aplicarlo a la situación de Castilla e incluso al viejo continente en general en el siglo XVI resulta muy convincente. De hecho, hace ya tiempo que he propuesto que un razonamiento similar a este sería apropiado para referirse al Imperio español (Yun, 1998 y 2004).

Además, en contraste con la opinión habitual entre los historiadores, las posibilidades de que surgiera una gran demanda de bienes castellanos (o europeos) en América o Asia no eran tantas. Para que apareciera un mercado colonial sólido que absorbiera los productos europeos era antes necesario que la sociedad local viviera un complejo proceso de aculturación, que compaginara la demanda americana con los modelos de consumo y producción industrial de Europa. Y ese cambio solo fue posible a largo plazo y mediante mecanismos no comerciales y más vinculados a la violencia, la guerra y la creación de circuitos intracoloniales de comercio (Yun, 2013). La crisis demográfica causada por el contacto y la conquista disminuyó aún más la capacidad potencial de este mercado. Alrededor de 1580, cuando la actividad del contrabando estaba por debajo de lo que llegaría a suponer, los envíos anuales a las Indias no eran mayores que el comercio interno de una ciudad como Córdoba. Es muy posible que el volumen de tejidos que se exportaba a los dominios de ultramar no llegara a la cantidad vendida en el mercado de esa misma ciudad (Yun, 1998). Aunque

los historiadores económicos suelen olvidarlo, este dato es completamente lógico: hacia 1580 solo vivían en la América española 250.000 colonos blancos, lo que significa que la demanda potencial de productos del Viejo Mundo era aun pequeña, el equivalente a entre el 4 y el 5% de la demanda adicional teórica en la península Ibérica. En esos momentos también estaban naciendo varias industrias locales en sectores como el textil, mientras que el de la construcción (uno de los más importantes) y otros tenían una base fundamentalmente regional y su repercusión en el sector industrial de la metrópoli era muy escasa. El ascenso del imperio en América, por tanto, no fue una panacea extraordinaria pero fallida para el desarrollo industrial ibérico: esa oportunidad era muy pequeña, al menos hasta 1580, como muy pronto.

En resumen, no parece que la primera fase de esta globalización primitiva se basara en la creación de unos mercados de ultramar muy dinámicos para los productos industriales europeos (o castellanos). Además, los europeos pronto pudieron utilizar la plata americana para equilibrar su balanza comercial con Asia –el verdadero centro de la economía mundial, si es que lo había, en contra de lo que predica una aplicación excesivamente mecánica de la teoría de la dependencia–, lo cual hizo innecesario aumentar las exportaciones a los mercados orientales y, por tanto, desarrollar una industria capaz de equilibrar o compensar sus intercambios con Oriente.

Pero también es innegable que, desde el punto de vista comercial, este proceso supuso un aumento de la circulación de ciertos tipos de mercancías, sobre todo aquellos que tenían un alto precio con relación a su peso, como la seda, la pimienta y las especias en general, a escala mundial y especialmente en los destinados a Europa. El mismo proceso facilitó también el incremento del tráfico dentro de Europa. Una gran proporción de los cargamentos portugueses que llegaban a Lisboa procedentes de Asia para reexportarlos al norte de Europa se correspondían con el comercio hacia Portugal, en sentido inverso, de estaño, cobre, plomo, mercurio, madera, aluminio y otros productos. La llegada de plata de América a Europa, a través de España, tuvo efectos similares. No solo reforzó el tráfico ya existente del norte de Europa hacia la península Ibérica, sino que contribuyó de forma positiva a la exportación de más materias primas españolas o portuguesas, y mediterráneas en general, como sal, lana y otras, hacia el norte.

Todo conduce a pensar que este comercio más bien reforzó el carácter polinuclear del crecimiento anterior. La evolución de los diferentes polos comerciales así lo demuestra.

La plata americana y los productos de la economía atlántica de

Castilla y Portugal que llegaban a los Países Bajos estimularon asimismo las conexiones con las lejanas zonas del mar Báltico. Como consecuencia, el norte de Europa y, en particular, Amberes, una ciudad que estaba también bajo el dominio de los Habsburgo españoles, resultó muy beneficiada por el desarrollo comercial del frente atlántico (Van der Wee, 1963, vol. II , capítulo VI). Sus conexiones con las ferias de Lyon, con los territorios alemanes y con la Europa central se reforzaron, así como se reforzó su papel como punto de redistribución para todo el norte y el centro de Europa de la plata, el azúcar, las especias procedentes de la península, muchas otras mercancías atlánticas y una parte considerable de la producción italiana. Por otra parte, la economía de la ciudad se basaba en una industria fuerte y diversificada que estaba cada vez más ligada a la producción de bienes artísticos y de alta calidad. Además, Amberes estuvo al frente de la aparición de determinadas técnicas comerciales y ciertos avances en materia financiera (Van der Wee, 1991, pp. 184 y ss.). Desde el comienzo del XVI , las casas alemanas (los Welser y los Fugger) habían mostrado a través de la ciudad su interés en financiar negocios en las colonias portuguesas y castellanas, y en prestar dinero a Carlos V; en la segunda mitad del siglo, en la ciudad empezaron a aparecer métodos que favorecían la racionalización del crédito. Es muy posible que a ello ayudara el que los Países Bajos estuvieran también bajo la férula de Carlos V, pues, si bien se trataba de unidades políticas totalmente separadas, la conciencia de tener un mismo monarca propiciaba las actividades de los grandes mercaderes. Incluso dio lugar a operaciones cruzadas entre ambos estados, en la medida en que muchos de los banqueros que prestaban dinero a Carlos V lo hacían mediante adelantos de fondos que se orientaban al arrendamiento de impuestos y rentas reales sobre mercancías que luego vendían allí u originaban beneficios que más adelante necesitaban repatriar, a menudo mediante la adquisición de bienes inmediatamente exportados. La lana quizá sea el mejor ejemplo, pero no es el único. Algunos de estos grandes financieros, como los Welser o los Fugger, lograron penetrar en la economía americana alentando este proceso (Kellenbenz, 1999).

Pero todo ello no supuso en absoluto una involución en el otro polo más activo de la economía europea: Italia. Por el contrario, una de las grandes beneficiadas fue la ciudad de Génova, cuna de los banqueros que, poco a poco, se apoderaron de las finanzas de los Habsburgo españoles y actuaron como asentistas (prestamistas) que, a cambio de sus préstamos o del arrendamiento de rentas reales o señoriales, tenían acceso a las materias primas ibéricas que ellos, a su vez, comercializaban hacia el resto de Europa. Aunque

los banqueros alemanes pudieron captar parte de la producción de materias primas en Iberia, los lazos con los genoveses no fueron más débiles, sino todo lo contrario (Carande, 1987, vol. I, pp. 295-315). Sus bazas se fortalecieron mucho más a partir de 1528, cuando Génova se convirtió, en la práctica, en un protectorado de Carlos V; este, por su parte, favoreció las ferias en Besançon como un medio para contrarrestar el peso de las ferias de Lyon. Estos acontecimientos extenderían la influencia de los genoveses hacia el norte y hasta Holanda, con consecuencias decisivas para el esplendor de la banca genovesa durante el reinado de Felipe II y el establecimiento de una red comercial y financiera sin precedentes en Europa (De Maddalena y Kellenbenz, 1986). Ya hacia 1540 los genoveses eran la colonia extranjera más numerosa en Flandes, después de los castellanos.

Venecia también resistió el empuje del norte. Empezó a reaccionar a partir de la década de 1520, con resultados visibles en el comercio de especias, y la presencia y el peso de los venecianos en este sector en Lyon llegó a ser del 85% en 1533-1534 (Gascon, 1972, p. 646), gracias a las nuevas rutas a través de Asia Menor y Alepo. En la ciudad de la laguna se invirtieron muchos recursos en la industria, un sector que empezó a diversificarse como respuesta a una demanda de calidad que, a su vez, iba a estimular una diversificación industrial todavía mayor y a impulsar nuevos sectores muy dinámicos como la imprenta, el cristal y otros (Sella, 1957; Lane, 1973, pp. 308-312). Si los genoveses fueron capaces de afrontar la competencia financiera de la banca alemana en la Corte de los Habsburgo e incluso, a través de ella, controlar sectores estratégicos para el comercio, los banqueros toscanos iban a fortalecer aún más su posición en el mercado de Lyon, donde forjaron sólidos vínculos financieros y políticos con el rey de Francia (Gascon, 1972). Todo esto ocurrió mientras la industria florentina mantenía un extraordinario ritmo de crecimiento que alcanzaría su apogeo en la década de 1560 (Malanima, 1982).

En el próximo capítulo describiremos lo que estaba pasando en la península Ibérica con más detalle. Pero se puede adelantar aquí que, si no con el dinamismo del norte de Italia, también este era un foco de crecimiento muy activo alimentado por las conexiones globales del tráfico internacional. Todos los datos llevan a pensar, en efecto, que el comercio exterior de estas regiones se vio notablemente dinamizado por las conexiones globales que se empezaban a establecer desde Asia, África y América. Y también contribuyeron a ello cambios internos importantes, como la mejora del sistema de ferias en torno a Medina del Campo, Medina de Rioseco y Villalón, cuya regulación comercial iba a ayudar a reducir

unos riesgos e incertidumbres inicialmente muy elevados. Durante un tiempo, las ferias habían sido lugares de encuentro importantes para los mercaderes extranjeros y los castellanos. En el siglo XVI se instauró de forma precisa la coordinación de pagos entre las ferias castellanas y las de Amberes y Bergen op Zoom, así como el circuito interno de ferias dentro de Castilla (Carande, 1987, vol. I, p. 331). Las relaciones de este tipo reducían los costes de información y las incertidumbres, a la vez que garantizaban la convergencia espacial y temporal de la oferta con la demanda, por lo que permitían establecer un sistema regular (con operaciones más previsibles y menos riesgos) de transferencia de dinero entre unos y otros. La importancia creciente de las ferias permitió que la monarquía canalizara pagos a través de ellas y pudiera pedir prestado y devolver esos préstamos a los asentistas y banqueros presentes en esas ocasiones, lo que activaba su exportación de materias primas, como ya se ha relatado. Aumentó asimismo el tráfico entre Sevilla y Lisboa con las ferias del valle del Duero y estas se convirtieron en parte de un circuito global que iba desde el sureste de Asia hasta el Caribe, Lisboa, Sevilla y Amberes, y hasta las zonas más desarrolladas de Italia.

De igual manera, el comercio exterior se vio mejorado por la fundación y el desarrollo de consulados en Castilla, similares a los que ya existían en la Corona de Aragón. El Consulado de Burgos se estableció en 1494. Siguió Bilbao, en 1511. Sevilla tendría que esperar para la creación del consulado hasta 1543. Estas instituciones permitían rebajar los riesgos, que tan elevados eran en el comercio internacional, y facilitar la difusión de la información, al tiempo que creaban mecanismos para garantizar los acuerdos entre mercaderes. [8] La pertenencia a un consulado creaba vínculos de confianza e incluso, en ciertos casos, de responsabilidad compartida entre los mercaderes, unos atributos que eran especialmente valiosos en las actividades de las diásporas comerciales. Aunque algunas redes como la de los mercaderes burgaleses (que actuaba en toda Europa y especialmente en el norte del continente) se habían creado mucho antes, estas mejoras organizativas reforzaron sustancialmente su proyección hacia los Países Bajos durante la primera mitad del siglo XVI . Y algo similar se puede decir de la mencionada *Casa da India* , sobre la que volveremos más adelante.

Este impulso del comercio internacional se producía sin crear mecanismos de dependencia como los habituales en las economías periféricas y semiperiféricas. A un nivel más general, la prueba más convincente de hasta qué punto se había conservado el modelo de expansión del crecimiento polinuclear europeo puede verse en el

hecho de que el desarrollo urbano del sur de Europa fue tan intenso o más que el del norte hasta 1600 (De Vries, 1984). Volveremos también sobre ello.

Para entender lo que estaba pasando debemos pensar además que, a pesar del extraordinario desarrollo de la fachada atlántica, el tamaño del tráfico internacional en términos macroeconómicos y su penetración en las economías familiares y en los mercados regionales seguían siendo demasiado pequeños para determinar los modelos de crecimiento económico en grandes áreas geográficas. [9] En otras palabras, el peso de la agricultura de autoconsumo y de los circuitos preferentemente locales y regionales del comercio hacía que el volumen del tráfico internacional –mucho más reducido– no pudiera crear relaciones de dominio entre regiones muy lejanas. Esta salvedad, desde luego, no impide reconocer el papel crucial del comercio atlántico en el funcionamiento de las redes comerciales dentro de Europa.

Permítaseme una reflexión importante para los argumentos de este libro antes de concluir con este apartado. Muchos de estos avances en el tráfico internacional se vieron facilitados por el surgimiento de instituciones «positivas» que responden a los criterios de la nueva economía institucional. Las ferias y los consulados, por ejemplo, debieron de tener un fuerte impacto en la reducción de riesgos y el flujo de la información. Y, como veremos en el capítulo siguiente, estas no fueron las únicas innovaciones en ese sentido. Pero no es menos cierto que estos flujos de mercancías se vieron también incentivados por otras instituciones que no parecen responder en la misma medida a los criterios de bondad referidos. Muchas de esas mercancías se captaban por métodos que tenían más que ver con el monopolio de información y de recursos o con privilegios de naturaleza política, como es el caso del arrendamiento de impuestos reales o señoriales sobre la seda, la lana y otros productos, o con formas de explotación coercitiva del trabajo que iban desde la esclavitud a la encomienda y similares. Además, buena parte del desarrollo de ese comercio se debe atribuir a las redes sociales e instituciones informales, como el parentesco, la amistad, la reputación, etcétera, que estaban creando los mercaderes que se movían en las grandes distancias, más que a instituciones políticas eficientes. Todo ello nos remite a una conclusión importante para nosotros: la enorme capacidad que, desde niveles muy bajos de uso de los recursos, podían tener estas formas de crear confianza e incluso instituciones aparentemente no positivas para generar un aumento de la actividad económica y aun del crecimiento.

***

España y Portugal crearon un sistema muy complejo en sus colonias. Desde luego, es problemático calificarlo de absolutista en el sentido en que hasta hace unas décadas se entendía el absolutismo (es decir, un sistema en que la autoridad del rey era indiscutible e ilimitada), por más que esa haya sido la opinión de muchos especialistas. Los sistemas coloniales español y portugués, lejos de ser unos andamiajes monolíticos y controlados jerárquicamente desde el centro, surgieron como una compleja amalgama de poderes e intereses particulares, al mismo tiempo delicada y caracterizada por unos procesos de toma de decisiones relativamente descentralizados. Esto no desmiente el hecho de que se hicieron grandes esfuerzos de centralización y control en estos imperios ni que, como veremos, esos intentos fueron todavía más frecuentes hacia las últimas décadas del siglo XVI . El propio código legal contribuyó a ello, en parte porque consideraba que las colonias pertenecían a la Corona (tampoco puede olvidarse que el rey seguía teniendo derechos sobre las tierras). El resultado fue una autonomía considerable, con una variedad de instituciones y agentes encargados de la toma de decisiones, pero, al mismo tiempo, un poder central que aspiraba a incrementar su soberanía y a la regulación de las relaciones sociales y comerciales. En unas sociedades tan complejas, en las que la presencia de la Corona y su grado de penetración en el tejido social variaba, esta organización iba a derivar en unos niveles y formas de negociación muy diferentes entre sí que resultan difíciles de encajar dentro de las fórmulas (habituales) de policentrismo y centralismo.

Las instituciones españolas y portuguesas en ambos imperios habían tenido consecuencias positivas para el crecimiento económico y la expansión en la península. Pero, como correspondía a una sociedad cuya evolución se había basado en la guerra y la conquista, también tenían una notable capacidad de destrucción. En otras palabras, las reglas del juego se basaban en mecanismos que fomentaban tanto la creación como la destrucción de la riqueza. Y, a menudo, eran insuficientes para reemplazar los recursos perdidos, en gran parte debido al limitadísimo desarrollo de la medicina y los demás instrumentos necesarios para evitar la muerte, que era el principal reto derivado de la conquista. Esa ineficacia también quedó clara en la forma en que los españoles adaptaron las instituciones americanas existentes para utilizarlas a su favor.

Sin embargo, las repercusiones de todo esto en las colonias y, por consiguiente, en los distintos modelos de imperio, tenían que ser muy desiguales. A partir de 1492 hubo en América un periodo

de imperialismo ecológico, y las instituciones europeas demostraron que eran más hábiles para destruir los sistemas productivos existentes que para reconfigurarlos rápidamente con un aparato más eficaz que compensara esa destrucción. Pocos episodios de la historia de la humanidad han tenido unos efectos tan dramáticos o duraderos. Las consecuencias en África y Asia fueron completamente diferentes. En el primer caso, el tráfico de esclavos, que se desarrolló con la expansión en el Atlántico acabaría produciendo convulsiones en las sociedades de origen. Pero una penetración menor de los europeos hasta el siglo XIX y una mayor resistencia a las enfermedades hicieron que los cambios en África fueran menos profundos que en América (Headrick, 2010). La población incluso siguió creciendo durante todo el siglo XVI . En cuanto a Asia, el alcance de la descomposición de las sociedades originales y el establecimiento de instituciones destructivas (europeas) también fue muy reducido. Además, se trataba de un mundo con un sistema microbiano muy parecido al del viejo continente y, por tanto, más resistente a las enfermedades llevadas por los europeos.

En la otra cara de la globalización, Europa sufrió los efectos, especialmente Iberia. Pero no como se ha supuesto durante años. El crecimiento del comercio al que contribuyeron América, la costa africana y Asia no rompió el modelo de desarrollo polinuclear del siglo XV , y las sociedades ibéricas no pasaron a ser la semiperiferia de esta nueva economía mundial. En este aspecto, fue crucial el marco institucional. Pero no tanto o solo las instituciones formales, cuanto las de carácter más informal que vinculaban a diversos sujetos históricos y les permitían crear confianza mutua. La expansión del comercio internacional es incomprensible si no entendemos este aspecto, como veremos con más detalle (capítulos 5 y 7).

CAPÍTULO 3

Los reinos ibéricos en el siglo XVI

Durante las últimas décadas del siglo XX los historiadores se dejaron convencer por lo que a menudo se ha llamado el modelo de la *économie immobile* . Esta visión postulaba una ausencia casi total de crecimiento económico antes de la revolución industrial. [1] La aplicación de este modelo a los reinos ibéricos –a veces incluso *avant la lettre* – produjo una interpretación muy negativa de su desarrollo económico en los primeros tiempos de la Edad Moderna. De hecho, algunos autores llegaron a decir que la economía estaba dominada por una agricultura extensiva, cuyo crecimiento se basaba solo en la ampliación de la superficie cultivada y que era incapaz de aumentar su productividad. El resultado, dijeron, era que el crecimiento de la población era más rápido que el de la producción, lo que, a finales del siglo XVI , desencadenaría un problema de escasez de alimentos que llevaría a la muerte de muchos habitantes y a una subsiguiente recesión económica. Según las hipótesis de la nueva economía institucional practicada por el premio Nobel Douglas North, este resultado fue también consecuencia inevitable del imperfecto desarrollo de los derechos de propiedad en España; una imperfección ligada, en opinión de North (1981), a la ausencia o el limitadísimo desarrollo del sistema capitalista de propiedad de la tierra. Sin embargo, los casos de Portugal y de España, que tantas veces se han considerado prueba irrefutable de estos modelos, en realidad son excelentes ejemplos de las limitaciones de esta teoría a la hora de explicar el comportamiento de la economía.

CONTRA EL MITO DEL ATRASO TECNOLÓGICO IBÉRICO [2]

Más allá de los aspectos económicos, existe desde hace mucho tiempo una visión negativa y pesimista muy presente en las distintas teorías sobre el desarrollo tecnológico de la península Ibérica. Es como si el retraso en este aspecto que caracterizó la revolución industrial en España y Portugal se proyectara de forma retrospectiva y generase una especie de leyenda negra según la cual el desarrollo de conocimientos útiles siempre fue imposible en los países ibéricos. En parte, esto es consecuencia de la visión de España y Portugal que propugnaba la Ilustración y que expresó

Nicolas Masson de Morvillers, quien, en un famoso artículo de *L'Encyclopédie méthodique,* se preguntaba: «En dos siglos, en cuatro, o incluso en seis, ¿qué ha hecho España por Europa?». España, añadía, es un país en el que es necesario «pedir permiso a los sacerdotes para leer y pensar» (Eamon, 2009). Sin embargo, en los últimos años, los historiadores de la ciencia y la tecnología han llamado la atención sobre la capacidad de expansión que tuvieron los países ibéricos del siglo XVI en estos dos campos. [3] Asimismo han destacado cómo la península supo transferir este tipo de conocimiento a las colonias americanas y especialmente que estos avances fueron cruciales para controlar, conquistar y explotar los nuevos territorios.

En este capítulo veremos varios de los factores clave, como el uso de la mula, la mayor difusión de instrumentos agrarios hechos de hierro, cuero, esparto, etcétera. No eran tecnologías revolucionarias, pero cumplieron su papel en este proceso de pequeñas pero muy extendidas mejoras, cuyo efecto total sería importante. Aunque no se han hecho estudios sobre su evolución, es evidente que el uso de los molinos para moler harina progresó y que los molinos de viento destacaron especialmente. Quizá Cervantes no quería quedarse en algo anecdótico cuando presentó la tecnología y los ideales caballerescos como oponentes y rivales en sus dos grandes escenas con los molinos de viento y los batanes: es lógico que don Quijote, un caballero, considerara que estos dos monstruos eran sus enemigos naturales. Pero estas escenas son ya representativas de cómo la tecnología podría estar cambiando aquella sociedad. Como hemos visto, también hubo mejoras en la producción de hierro y otros sectores de la minería. Parte de este proceso se derivó de la introducción de técnicas tomadas de la minería alemana en la extracción de plata y otros sectores (Sánchez, 1989). Asimismo y por razones evidentes, los artesanos de Iberia se apresuraron a adoptar tintes americanos (el índigo, el palo de Campeche y la cochinilla) que les permitieron hacer cambios en los procesos de producción textil.

Si la expansión marítima no puede explicarse sin referirse al progreso tecnológico y científico logrado en el siglo XV , las nuevas mejoras en estos ámbitos también permitieron el salto cualitativo del siglo XVI . El interés de la casa de la Contratación de Sevilla y del propio monarca por la formación de pilotos de navegación y de cosmógrafos o la creación de la Academia de Matemáticas de Madrid (fundada por Felipe II en 1582) y muchas otras iniciativas contradicen el viejo estereotipo de que la España del siglo XVI fuera una sociedad a la que no interesaba la tecnología (Goodman, 1988). Algo similar puede decirse de figuras como Juan de Monardes, un

médico de Sevilla cuyos familiares eran mercaderes que intervinieron en la Carrera de Indias y le trajeron hierbas del Nuevo Mundo para que pudiera estudiarlas y probar sus cualidades medicinales. Pero este es solo un ejemplo dentro de una tendencia general. Lo que se estaba produciendo no era sino la difusión de formas de recopilación empírica de conocimientos que iban a culminar poco después cuando sir Francis Bacon consagrara este tipo de saber científico como una parte crucial del pensamiento moderno. Entre los contemporáneos de Monardes había personajes como García de Orta, un judío converso, doctor en Medicina y botánico de Portugal cuyas obras darían la vuelta al mundo (Boxer, 1963). [4] Lo mismo puede decirse de la ingeniería y la hidráulica, expuestas en las obras de Juanelo Turriano (Zanetti, 2012). Y las numerosas propuestas de los *arbitristas* eran de una dimensión que anuncia las modernas solicitudes de patentes (García Tapia, 1990). Es más, aunque hay varios ejemplos en el influyente estudio de Joan Thirsk (1978) sobre los *projectors* ingleses (individuos que, como los arbitristas ibéricos, hacían propuestas de mejoras técnicas a la Corona a cambio de tener el monopolio de su uso), los estudiosos han pasado sistemáticamente por alto el hecho de que algunas de esas propuestas inglesas para la mejora económica y la modernización de su industria y su sector minero se basaron en la introducción de cambios cuyos orígenes estaban en los países ibéricos. [5] E igualmente conviene recordar que la tecnología naval ibérica fue fundamental para el desarrollo marítimo de Holanda y que las técnicas financieras castellanas –de marcadas raíces italianas– iban a extenderse por toda Europa en el siglo XVI (De Vries y Van der Woude, 1997; Van der Wee, 1967).

Es importante recordar los que muy posiblemente fueron los motivos de este progreso. La península Ibérica reunía dos condiciones necesarias: en primer lugar, era una encrucijada de desarrollo tecnológico e intercambio cultural; en segundo lugar, la tecnología era imprescindible para mantener el imperio. Si la expansión oceánica había sido posible gracias al encuentro de diversas culturas (véase el capítulo 1), ese encuentro continuó en cierto modo durante el siglo XVI . Al ser el centro de una monarquía que era un conglomerado de estados y se extendía por buena parte de Europa e incluso más allá, los Habsburgo ibéricos, dadas sus grandes necesidades al respecto, ejercían un fuerte poder de atracción sobre «mecánicos», inventores e intelectuales de todo el mundo. Juanelo Turriano era de Cremona. Monardes tenía un ojo puesto en América y el otro en Castilla. De Orta nació en Castilla, emigró a Portugal y de allí viajó a Goa. Los Welser y los Fugger, que impulsaron la minería en América y la península Ibérica, obtuvieron

sus conocimientos en las tierras germánicas y centroeuropeas, las áreas más avanzadas de la época en dicho sector. Incluso el procedimiento para la amalgama del mercurio, que se pondría en práctica en América, procedía de un «incógnito alemán», quizá un tal Maese Lorenzo (Sánchez, 1989, I, p. 316). Y no podemos olvidar que muchos de los que proponían «remedios», reformas y patentes en Madrid o Lisboa –a veces es difícil distinguir entre ellos (Yun, 2016)– eran italianos y alemanes, flamencos y franceses. No todas las propuestas eran sensatas, desde luego. El término «arbitrista» tenía la connotación de locura u oportunismo (Yun, 2016). Pero el mismo hecho de que existieran es prueba de una efervescencia intelectual. Esta circulación de técnicas e invenciones, con el patrocinio de formas híbridas que generaban nuevos conocimientos, es además típica del periodo en el que la palabra «invención» no se consideraba muy distinta de «imitación» y así se interpretaba en muchas regiones de Europa, donde lo que se proponía como invención en un país no era, muy a menudo, más que una copia de algo habitual en otro país. En otras palabras, lo que muestra la actividad de algunos arbitristas y formulantes de «patentes» no es solo la capacidad de crear nueva tecnología, sino también la de imitar la ya existente, lo que les da aún más importancia desde nuestra perspectiva.

Las redes que permitían la circulación de estas nuevas invenciones y formas de conocimiento eran a menudo las redes de artesanos que se han puesto de relieve para otras áreas de Europa (Epstein, 2002). De ellas, serían muy importantes las relacionadas con la minería, que tenía la ventaja de ser un sector en el que el poder de los gremios era menor, por lo que muy posiblemente había más receptividad ante la innovación. Pero, con frecuencia, el sustento de estas redes estaba en las cortes de los grandes nobles y de los príncipes y monarcas. Era el caso de los circuitos que difundieron los nuevos conocimientos de minería, hidráulica, matemáticas y fabricación de relojes, en los que se movía Juanelo Turriano (Zanetti, 2012). O el de los muchos otros especialistas e inventores que proponían patentes a la monarquía, muy interesada en desarrollar nuevos tipos y campos de conocimiento, a menudo consciente de que estos ámbitos estaban muy mal representados en las universidades. El carácter transfronterizo de la dinastía y sus élites apuntaba en la misma dirección y, por tanto, favorecía la circulación del conocimiento. Es llamativa la presencia de libros de geometría, matemáticas, geografía e historia (disciplinas íntimamente ligadas a la guerra y la filosofía natural) en las bibliotecas de los nobles. Dejando a un lado cuestiones de prestigio personal y familiar, ese era un tipo de conocimiento que ni siquiera

estaba circunscrito a estos y que, además, revelaba una interacción con los «mecánicos» y otros intelectuales que desempeñaban ese papel en el arte de la guerra. Y los contactos eran especialmente intensos en el caso de Italia, el principal centro de producción de conocimientos científicos y técnicos de la época. Todo lo anterior ayuda a comprender un fenómeno al que, hasta épocas recientes, los investigadores prestaban bastante poca atención.

ECOSISTEMAS Y CRECIMIENTO

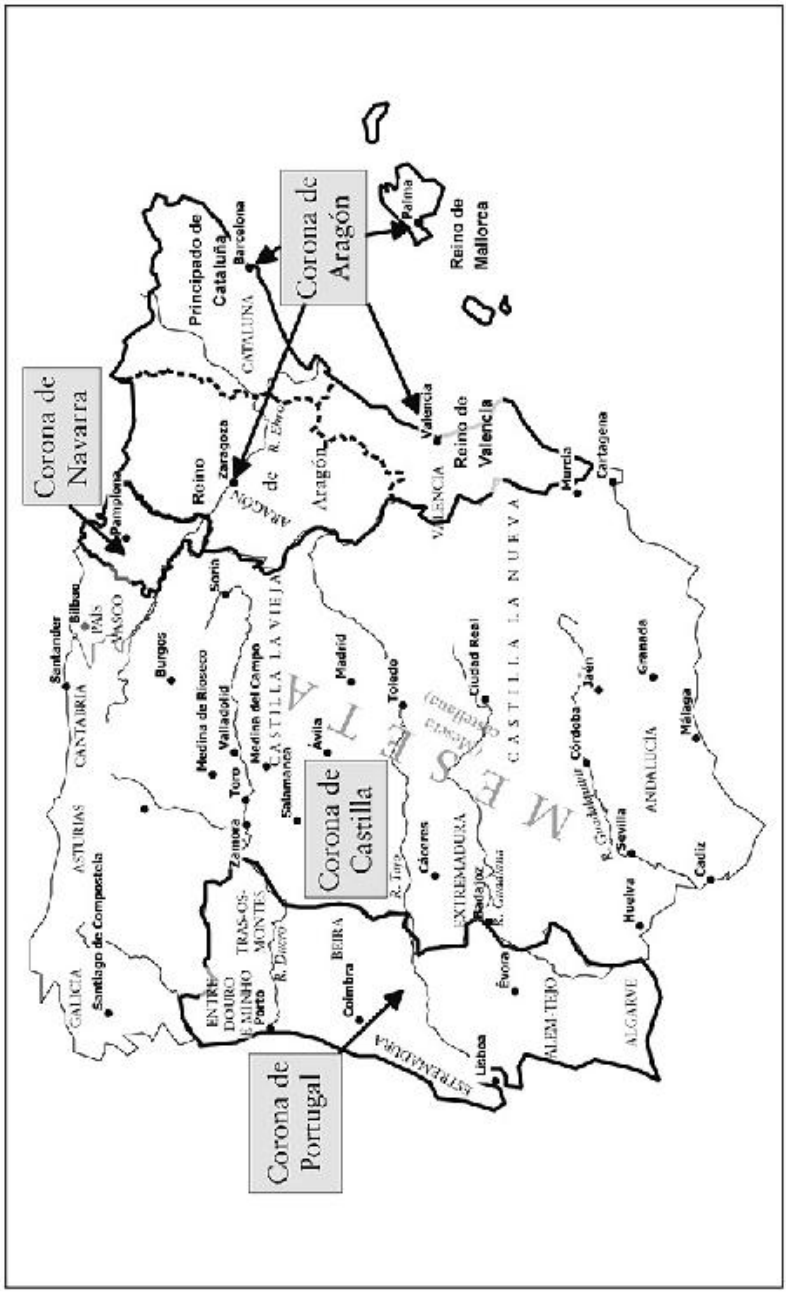
Una de las características de la península que más habría de afectar a su desarrollo agrario era la diversidad regional de sus ecosistemas, entendidos estos no solo como condiciones ambientales, sino también como el resultado de instituciones que afectaban al uso de los recursos productivos y regulaban las relaciones del hombre con el medio. [6] Por otra parte, un proceso tan prolongado de ocupación del suelo como fueron la conquista de tierras al islam y su posterior repoblación necesariamente tuvo como consecuencia una amplia variedad de resultados en las formas de propiedad de la tierra, en su distribución y en las formas de la renta señorial. Sería inconcebible que –pese a la ubicuidad de algunas instituciones, como la comunidad campesina, las ciudades y concejos o el señorío– ocho siglos de historia, con lo que eso implica de coyunturas diversas, no hubieran dejado huellas muy diferentes en las distintas regiones.

Los modelos de desarrollo urbano no solo eran muy variados, sino que afectaban asimismo a los regímenes agrarios. La concentración de ciudades, poderosos señoríos en sí mismos, que se estaba produciendo en la época medieval en áreas como el valle del Duero, necesariamente creaba condiciones muy diferentes para la comercialización campesina a las de la cornisa Cantábrica y los Pirineos, donde abundaba el poblamiento disperso, o a las de Andalucía, donde existía una red urbana menos densa, pero con núcleos de mayor tamaño y más distantes entre sí.

Las formas de propiedad en régimen comunal eran ubicuas y se encontraban por toda la península, pero las condiciones ambientales y sociales llevaban a formas de explotación muy diferentes. Esto daba una gran fuerza a los concejos y municipios, y en Portugal a las *câmaras* , que se habían dotado de una gran capacidad de regular el uso de la tierra, los ciclos de cultivo en relación con la ganadería e incluso las fechas de la vendimia y otras actividades. Pero entre los valles de los Pirineos, las comarcas del norte de Portugal y las áreas de clima atlántico, de abundantes lluvias y una cobertura vegetal muy rica, y las tierras del Alentejo o de Andalucía, de clima más seco y grandes términos municipales,

había diferencias notables en el modo de uso de la tierra común.

La familia campesina, la célula básica de producción y consumo en toda Europa, se integraba en los diferentes sistemas agrarios de modo diferente. Si esta tenía una mayor autonomía en los caseríos vascos o en las masías catalanas respecto de las reglamentaciones comunitarias sobre el sistema de cultivos, la fuerza de la comunidad campesina parece haber sido mayor en las áreas del valle del Duero o en la Corona de Aragón. Por otra parte, la existencia de cultivadores moriscos, algunos de los cuales eran expertos en formas de trabajo intensivo y en el regadío, marcaba diferencias enormes entre algunas áreas de Aragón, Valencia o Granada y los sistemas agrarios de Extremadura o Castilla.



Mapa 3.1. Los reinos ibéricos en los siglos XVI y XVII

La manera en que se habían constituido los señoríos y su evolución según fueran los contextos locales implicaban formas de renta señorial muy diversas. Si al norte del Tajo era frecuente que la comunidad rural fuera el eslabón fundamental en la transferencia de parte del producto agrario debido a los señores, en las zonas de

propiedad más concentrada de la Mancha y del valle del Guadalquivir, o incluso en muchas áreas de Aragón y Valencia o Cataluña en las que eran importantes los derechos señoriales sobre la tierra e incluso sobre los cultivadores, esa transferencia se realizaba a menudo en una relación directa entre vasallos o campesinos en general y grandes señores o propietarios, fueran nobles, instituciones eclesiásticas o miembros de las élites urbanas. Esa misma transferencia podía variar. Muchas villas y lugares la pagaban por el uso de montes o superficies a menudo cedidos en enfiteusis (cesión a largo plazo del uso de la tierra) a las comunidades, cosa frecuente en el valle del Duero y en muchas áreas de Portugal. Pero la enfiteusis se podía practicar en esas mismas regiones y en otras muchas como una forma de contrato heredado desde hacía décadas entre los propietarios o señores de la tierra y los poseedores individuales del uso de esta.

En realidad, esta diversidad es una de las razones del crecimiento que se iba a experimentar durante este siglo.

Que ese crecimiento existió parece hoy un hecho más que demostrado para todos los historiadores, en contra de lo que, como hemos dicho, se llegó a pensar hace un tiempo. De hecho, el ciclo expansivo que había comenzado en el siglo XV se sostuvo durante el siguiente. Pero ¿qué tipo de expansión fue? ¿Cuáles fueron sus dimensiones y sus límites? ¿Encajaba con el modelo de una agricultura extensiva sometida a rendimientos marginales decrecientes cuyo excedente de producción queda sistemáticamente absorbido por la evolución ascendente de la renta de la tierra o las exacciones señoriales?

Es preciso dejar claro de inmediato que hay que tener mucha cautela al aplicar a las economías preindustriales la definición actual de crecimiento económico, que se basa en un proceso continuo de expansión del producto per cápita. En unas economías que se desarrollaban en los márgenes de la subsistencia, incluso aunque no lograran ese aumento de las rentas por habitante, el éxito consistía sencillamente en producir más alimentos que les permitieran mantener a más habitantes. Pero los casos de la península Ibérica nos permiten ir más allá. El crecimiento de la población en esa época es innegable. De hecho, tanto el conglomerado español como Portugal crecieron más que la mayoría de los países europeos: mientras estos lo hicieron en proporciones del 0,7 y 0,6% respectivamente, solo Inglaterra, con un 0,86%, lo hizo con mayor rapidez (Yun, 2019, p. 119). La población de Portugal pasó de unos 1,2 millones de habitantes hacia 1527 a unos 1,5-1,6 millones al terminar el siglo (véase Serrão y Oliveira Marques, 1998, p. 44, gráfico 1, y Miranda, 2017). En ambos casos,

el crecimiento demográfico fue especialmente intenso hasta 1570.

La misma impresión se obtiene cuando pasamos de la población a los principales indicadores de la producción de cereal (Yun, 2004, pp. 199-200, gráficos 4.1 a 4.4). Incluso si tenemos en cuenta el carácter puramente aproximativo de estas cifras, está claro que el siglo XVI continuó la larga fase de expansión iniciada en el siglo anterior. Y se pueden encontrar abundantes referencias que indican la expansión de otros productos como vino y aceite de oliva en ambos países. [7] Es probable que este dinamismo fuera menos visible en el caso de la ganadería, sobre la que tenemos unos datos menos sólidos y convincentes, pero la conclusión general debe ser positiva también. Respecto a los sectores secundario y terciario, si bien son más difíciles de medir, las cifras disponibles sobre el desarrollo urbano e industrial son muy indicativas de un crecimiento comercial y de las manufacturas en la meseta norte, Andalucía e incluso Cataluña, Valencia y las zonas costeras de Portugal. Esta impresión se confirma al ver las cifras de los cambios en la población activa involucrada en el comercio y los servicios de esas ciudades (Yun, 2004).

Por supuesto, detrás de estas cifras está la expansión de las tierras cultivadas, a la que aluden numerosas fuentes contemporáneas. [8] Y esta expansión se ve a nivel local en la política permisiva de muchos pueblos y ayuntamientos respecto a la utilización de nuevos terrenos y la necesidad de atraer a colonos mediante la concesión de exenciones fiscales y acceso a tierras incultas (Pérez y Lemeunier, 1984, pp. 63, 66, 69-72; Yun, 1987, pp. 120-123). Es asimismo perceptible en el hecho de que las regiones en las que la densidad de población era menor en 1530, como Castilla la Nueva, Asturias, Galicia, Murcia, Andalucía, el Mondego inferior, las áreas alrededor de Lisboa, el Alentejo y otras, fueron las que, en general, hicieron mayores avances a lo largo del siglo. Solo el reino de Aragón quedó excluido de este paradigma.

Aunque es muy difícil medirlos, en el corazón de esta dinámica hubo intensos procesos de migración interregional. A pesar de sus extraordinarias posibilidades de crecimiento, da la impresión de que la zona norte y noroeste de la península envió pobladores a los valles del Duero y el Tajo durante gran parte del siglo XVI , tanto en Portugal como en Castilla. Por su parte, la meseta norte proporcionó colonos a Extremadura, Castilla la Nueva, Andalucía y Murcia. El mismo fenómeno se observa en las regiones orientales, donde el reino de Aragón no creció apenas, a pesar de su baja densidad de población inicial, pero contribuyó a la notable expansión de Cataluña, donde también se reproduce el modelo de desplazamientos norte-sur, en la medida en que el principal factor

de crecimiento del Principado fue la llegada de colonos franceses, mientras que el reino de Valencia atrajo a inmigrantes de Francia, Gascuña, Aragón y Castilla.

Ahora bien, ¿el carácter extensivo del sistema agrario significa que no tiene sentido hablar de crecimiento de la renta y del producto per cápita? Como se ha dicho, esta ha sido una idea habitual entre los historiadores económicos, e incluso hay quienes, como Cipolla (1976) o Kamen (1978), negaban hace varias décadas no solo la existencia de desarrollo económico sino, de forma implícita, la pura idea de auténtico crecimiento. Sin embargo, existen muchas pruebas que nos permiten ser más positivos e incluso apoyar una visión más crítica de la imagen de una *«économie immobile»,* como hizo Hoffman en el caso de Francia (1996). Como espero haber demostrado (Yun, 2004, pp. 211-214) utilizando estimaciones de distintas regiones como Castilla la Nueva, Cataluña y Andalucía, hay muchos motivos para pensar que la producción agraria creció más deprisa que la población, al menos, hasta la década de 1570. Por eso no debe extrañar que, al final del siglo, los indicadores del consumo de carne estuvieran muy cerca de los de zonas de considerable vitalidad económica, como Italia (Livi Bacci, 1988, pp. 144-145).

¿Cuáles fueron las causas de este incremento de la productividad per cápita en el sector más importante de la época, esto es, en la agricultura? [9]

Todo indica que la fijación de las ordenanzas locales de los pueblos y aldeas permitió, sobre todo a partir del siglo XV , más equilibrio y complementariedad entre la agricultura y la cría de ganado y que extendió las ventajas de ese equilibrio a superficies cada vez mayores. Se introdujeron numerosas medidas para aclarar, además de los derechos de propiedad (incluida la propiedad de uso compartido), el destino que debía darse a la tierra, con el fin de que el cultivo fuera más seguro: una demarcación más clara del aprovechamiento de los espacios agrarios según las estaciones, el nombramiento de guardas que vigilaran las vides y el ganado, la creación de figuras como el pastor municipal, y otras medidas similares; todo ello teniendo en cuenta las características ecológicas de cada región. [10] Las comunidades rurales no solo mejoraron las condiciones productivas de sus tierras, sino que también estuvieron dispuestas a firmar acuerdos y pactos con otras comunidades. El reparto consiguiente de las tierras de pastoreo entre los municipios permitió que hubiera ciclos de trashumancia (y trasterminancia) entre distintos pueblos, así como el traslado de ganado a corta distancia y la coordinación general de las necesidades de la ganadería con las de la agricultura. En algunas comarcas también

los grandes terratenientes promocionaron mejoras de este tipo, al objeto de lograr más equilibrio y complementariedad entre distintas zonas agrarias y así incrementar la productividad en su conjunto. [11] A veces, la comunidad coordinaba el uso de recursos intrínsecamente difíciles de regular sin una supervisión colectiva, como el agua, e incluso en algunas comarcas de Aragón, Levante y las orillas portuguesas del Tajo la comunidad se encargaba de cavar y mantener acequias de riego. [12] En muchas regiones, como Málaga, Mallorca, Valencia, los aledaños de Lisboa o Cáceres, las ordenanzas municipales fomentaban y regulaban la expansión de los árboles frutales y las moreras en combinación con otras formas de actividad y en armonía con los ciclos de cultivos. [13] Este mismo equilibrio en la explotación de los recursos estaba presente en la tendencia a la especialización de los productos locales. En el valle del Duero, áreas como la Tierra de Medina, al sur de Valladolid, dieron los primeros pasos hacia la especialización en viticultura, mientras que la cercana Tierra de Campos se especializaba en el cultivo de cereales. Este carácter complementario era consecuencia, más que de una relación de mercado entre ambas regiones, del crecimiento de Valladolid, equidistante entre ambas zonas, y de sus diferentes condiciones ecológicas e institucionales. Parecidas tendencias se observan en La Rioja y en Murcia (Pérez y Lemeunier, 1984, pp. 69 y 78-79). De hecho, estas comarcas no eran muy diferentes de numerosas zonas alrededor de Lisboa, donde la complementariedad derivó en unas tendencias más interregionales: aquí, la posibilidad de importar trigo barato durante varias décadas permitió extender la vid y otros cultivos en el interior de la región.

Todo ello generó un uso más eficiente y seguro de la tierra y una diversificación inicial de la producción agraria, así como una mayor eficacia en la utilización de la mano de obra y en el equilibrio entre tierra y mano de obra. En la práctica, este equilibrio se adaptaba a los diferentes ciclos agrarios del año y movilizaba trabajo inactivo al facilitar el aprovechamiento de este a lo largo del año. [14]

La intensificación de los modelos de trabajo en combinación con los ciclos agrarios solía ir acompañada de la migración de trabajadores temporales de unas regiones a otras. Los campesinos del norte de la península, habitantes de las montañas, gallegos y asturianos tenían una presencia cada vez mayor en la meseta castellana durante las semanas de la cosecha, después de las cuales emprendían un regreso gradual a sus hogares de acuerdo con un ritmo fijado por la maduración del cereal, deteniéndose a buscar trabajo en cada comarca durante unas cuantas semanas mientras seguían de camino hacia el norte. Algunos temporeros, desde luego, permanecían en el valle del Duero para la recolección de la uva en

septiembre y, a continuación, ejercían funciones de vendedores ambulantes y de transporte de mercancías a sus lugares de origen, a los que llegaban con una variedad de productos comprados o contratados en las ferias de verano de Castilla (Vassberg, 1996, pp. 67-77). También eran muy importantes los desplazamientos a cortas distancias, como los de los colonos de la Extremadura castellana que bajaban a recolectar la aceituna en Sevilla, o los campesinos de La Mancha que cultivaban sus tierras durante casi todo el año, pero iban a Murcia entre abril y junio para cuidar los gusanos de seda y cosechar el trigo.

La migración constante es señal de que había un excedente de mano de obra y, por tanto, una productividad marginal en descenso en las zonas al norte del Sistema Central (tanto en Portugal como en Castilla), en Francia y en el Alto Aragón. Pero también de que, debido a ello, los trabajadores se trasladaban desde esas zonas a otras en las que era posible cultivar unos suelos de mejor calidad y en las que, por consiguiente, la productividad de la mano de obra era superior. El resultado de esta redistribución (a veces estacional) entre tierra y mano de obra tenía que ser forzosamente un aumento general de la productividad por persona, si bien no siempre lo fuera por superficie cultivada. 15

También algunos grandes terratenientes introdujeron mejoras en las instalaciones y en las técnicas agrarias. En Galicia y Mallorca, la tendencia entre los propietarios era arrendar las tierras como unidades de producción con todo lo necesario en ellas, lo cual demuestra cierto interés en el equipamiento agrario como base para el cultivo. En Cataluña, la masía, cuya construcción básica representaba una notable inversión en capital fijo, estaba empezando a convertirse en una unidad productiva en la que el peso de los edificios, las instalaciones y los medios de producción era mayor, lo cual debió redundar en una mejora proporcional y simultánea en la productividad. En Andalucía, algunos propietarios acomodados construían en los campos pequeñas cabañas en las que los temporeros podían pasar la noche para evitar largos desplazamientos durante los periodos de trabajo (la siembra y la recolección de la aceituna y la uva) y así ahorrar tiempo. Eso permitía el cultivo de tierras que no eran necesariamente más pobres, sino que, sencillamente, no se habían cultivado desde hacía siglos o, quizá, nunca. Los *cortijos* , además de ofrecer los edificios, establos o áreas de alojamiento temporal para los trabajadores estacionales, también aumentaban el número de molinos para la producción de cereal y aceite, en proporción con la expansión del cultivo de olivos.

Hubo progresos técnicos en la agricultura que representaban

avances muy modestos, pero acumulativos. En Galicia, Asturias y las áreas al norte de Portugal, el mijo produjo una especie de prerrevolución del maíz. En las zonas húmedas de clima atlántico, algunas nuevas especies de maíz africano tuvieron excelentes resultados, en parte debido a la escasez endémica de trigo, que era más apropiado para la meseta más al sur, mientras que el centeno se extendía por las colinas del interior (Magalhães, 1997, pp. 231 y ss.). El despliegue de nuevos cultivos como el azúcar, el arroz y la morera en muchas zonas de Valencia, Aragón, Granada y Málaga fue un paso decisivo que, además, a menudo se materializaba en los espacios entre los campos y podía combinarse con otras cosechas en los prados de regadío como forma de agricultura alternativa. En Murcia, estos avances pequeños pero acumulativos incluyeron desde mejoras en los sistemas de medición hasta la difusión de las norias para extraer agua en las acequias (Pérez y Lemeunier, 1984, p. 65). Y, si bien los efectos más espectaculares de estas mejoras se notaron en las zonas de regadío, tampoco escaseó el progreso en las tierras de secano, como demuestra, por ejemplo, el sistema de «pasto y cultivo», los avances en el cierre de los pastos y la combinación del barbecho con el cultivo de cereales y el pastoreo invernal de ganado en las zonas de encinas *(adehesamientos)* . [16] Este sistema tenía un equivalente en la alternancia del cultivo de olivo y cereal en algunas zonas de Coímbra (Magalhães, 1997, p. 245).

Por supuesto, detrás de estos avances había, a veces, formas específicas de propiedad y renta señorial. Aunque una gran parte de la renta de los terratenientes no solía reinvertirse en mejoras productivas, en el contexto de una población en aumento y de movilidad demográfica, sí que se solían crear las condiciones institucionales que daban carta blanca a las iniciativas de los agricultores. Algunas de estas mejoras –sobre todo las implantadas en tierras arrendadas como enfiteusis de por vida o a perpetuidad– iban a favor del campesino, que quería optimizar el ingreso de unas tierras sobre las que tenía control total. También existían otras formas de arrendar la tierra, como cederla a cambio de una parte de la producción (aparcería), que crearon un estímulo positivo para la mejora en varias regiones de la península, en concreto cuando se ofrecían garantías de que la parte o porción del terrateniente no iba a aumentar (Miranda, 2017). En algunas zonas, el crecimiento de los ingresos señoriales se pudo lograr desplegando nuevos cultivos o el uso de nuevas tecnologías. Un ejemplo fue el interés del duque de Gandía por expandir el desarrollo de la caña de azúcar e instalar *trapiches* , molinos para molerla, en sus fincas; otros terratenientes se dedicaron a sembrar moreras para la producción de seda.

Como han destacado a menudo los historiadores agrarios, la

sustitución de los bueyes por mulas en algunas zonas redujo el rendimiento de las tierras, pero se compensó con el aumento consiguiente en la productividad humana por hora trabajada. El desarrollo de actividades complementarias a la agricultura entrañó la movilización de trabajo ocioso. Se incrementó la autoexplotación en el seno de la familia campesina de mano de obra tanto femenina como masculina. David Vassberg ha escrito que «muchos campesinos, especialmente los residentes en las montañas, pasaban dos o tres meses al año como mercaderes ambulantes, o conductores de mulas o transportistas, para ganar un dinero extra». Algunas ciudades y zonas, desde luego, tenían un papel destacado en estas redes, sobre todo las situadas cerca de o en las cadenas montañosas que hacían de límites entre las regiones naturales. [17] También fue importante el desarrollo de las actividades de transformación de los productos agrarios. La fabricación de carbón a partir de la madera era habitual desde el sur hasta las economías de montaña del norte. Pero en ciertos sitios se convirtió en una actividad decisiva, por ejemplo, en el País Vasco y Navarra. En el caso de algunos de estos campesinos (especialmente los del País Vasco), a las labores agrarias y la explotación comercial de la montaña se unió la participación en la industria del hierro (Bilbao, 1987). Por motivos similares, este tipo de actividad también tuvo un desarrollo en Cataluña, donde «las forjas y los molinos se multiplicaron en el siglo XVI junto a las orillas de los ríos y los arroyos de montaña» (Vilar, 1962, vol. I, p. 545). Esta diversificación de las actividades de los campesinos destacó sobre todo en la producción de tejidos, la fabricación de objetos de arcilla y productos del cuero y otros múltiples oficios especializados. En muchos pueblos, la fabricación y venta de tejidos de lana, correas, herramientas para el campo, artículos hechos de cuero, arcilla y lino se extendió considerablemente. Y en algunas zonas como La Rioja, Segovia, Córdoba, el Algarve, Beira, entre el Duero y la orilla portuguesa del Miño, y muchas otras, el desarrollo de la industria textil doméstica tuvo ese mismo efecto de movilizar trabajo ocioso, como también sucedió en numerosas áreas moriscas de Aragón y Castilla. [18]

Sin duda, la ampliación de la superficie cultivada y la presión sobre las tierras suponían un aumento de la renta por el uso del suelo. Pero este proceso estaba totalmente moldeado y retrasado por formas y derechos de propiedad que tenían como fin el aumento de la población en las tierras señoriales y el desarrollo de las economías campesinas.

Así, en Galicia, Castilla, Valencia, Cataluña y otras áreas, las grandes propiedades arrendadas en enfiteusis a familias o comunidades creaban unas condiciones relativamente seguras para

su explotación. El hecho de que los campesinos pagaran sumas fijas (y previsibles) por utilizar la tierra les animaba a aprovechar las mejoras productivas. Incluso cuando se cedían las tierras con arrendamientos a corto plazo o revisables, los términos de los contratos incluían cláusulas fijas o condiciones de considerable importancia: en la campiña cordobesa, acuerdos de este tipo daban facilidades para el pago de la renta en caso de catástrofes naturales. Con frecuencia, las tierras las trabajaban durante mucho tiempo arrendatarios de una misma familia, de manera que las sucesivas generaciones forjaban una relación personal con el propietario; por su parte, el terrateniente obtenía más seguridad respecto a los pagos y, por tanto, solía tener menos tendencia a aumentar sus demandas. En este sentido, cuando el número de posibles arrendatarios estaba limitado a los habitantes de un pueblo o aldea había menos posibilidades de subir las rentas de las tierras. Este comportamiento y otros similares parecen haber sido especialmente importantes al arrendar prados y grandes terrenos a cambio del pago en moneda, lo cual explica un incremento de las rentas pagadas casi imperceptible y una disminución en términos reales (Yun, 2004; Miranda, 2017). Un efecto similar tuvo la abundancia de tierras sin usar *(baldíos)* y municipales *(tierras concejiles)* , por las que había que pagar rentas muy bajas o ninguna. Y, además, durante los primeros cuarenta años del siglo, hubo un esfuerzo concertado para ampliar las tierras concejiles en el realengo con el permiso implícito de la Corona.

Por supuesto, existían mecanismos para ajustar las rentas procedentes de las tierras. Desde finales del siglo xv , los terratenientes empezaron a interesarse por revisar los *foros* y *censos enfitéuticos* , a veces estipulados a perpetuidad, con la esperanza de arrendar las tierras mediante contratos revisables y a corto plazo, a cambio de pagos directos en moneda. También es evidente que muchos nobles y terratenientes poderosos estaban tentados de reclamar tierras reales cuando existían dudas sobre su propiedad, lo que disminuía claramente la capacidad de los pequeños propietarios para ampliar sus explotaciones. Pero esta captación de tierras no solo no era aconsejable, sino que, a veces, era muy difícil de llevar a cabo. A diferencia de lo que estaba sucediendo en otras partes de Europa (por ejemplo, las zonas de Inglaterra en las que se presentaban reclamaciones de plena titularidad para cambiar las condiciones de los arrendamientos), muchos grandes propietarios peninsulares tenían que hacer frente, no a familias campesinas aisladas, sino a comunidades enteras. En los casos de este tipo, los campesinos no solo se resistían a las ambiciones de su señor por la fuerza, sino que también –y antes de llegar a esa solución extrema–

tenían una capacidad notable de recurrir ante los tribunales reales; una práctica que generaba costes adicionales al gran propietario y servía para recordarle que convenía ser prudente antes de implicarse en pleitos demasiado caros. La idea era que el sistema de justicia debía mantener las leyes del reino, y eso, unido a la salud y la solidez de las arcas municipales, jugó en favor de numerosas comunidades durante algunas décadas.

Incluso para los dueños de tierras cedidas en enfiteusis (que muy a menudo eran nobles e instituciones eclesiásticas) no siempre tenía sentido obligar a los campesinos a revisar unas rentas que, aparte de no ser fáciles de modificar, estaban ligadas a otras formas más importantes de ingresos, como las tercias, las alcabalas y otras, que dependían de la abundancia de pobladores. Si tenemos en cuenta que muchas familias nobles podían superar su déficit de ingresos mediante acuerdos crediticios favorables en forma de *censos consignativos* (hipotecas avaladas por sus mayorazgos; véase el capítulo 4), es fácil comprender por qué, a pesar de la tendencia estructural a revisar los derechos de propiedad de la tierra, había también razones prácticas atenuantes en contra de una alteración de ese tipo.

Las consecuencias de esta situación eran muy visibles. Incluso en áreas de fuerte presión demográfica –como en la Tierra de Santiago o en Jaén–, a veces sucedía que los terratenientes no aplicaban automáticamente el aumento de las rentas revisables sobre las tierras. Además, muchos agricultores con excedentes que no estaban sujetos a rentas más altas podían obtener mayores beneficios a través del mercado, gracias al aumento de los precios. El carácter fijo de muchos de los derechos y las rentas señoriales creó mejores condiciones para algunos campesinos durante varias décadas.

ECONOMÍAS NO DEPENDIENTES

La prueba final de la consistencia de dicho crecimiento y, además, de que las economías ibéricas no eran economías dependientes, se encuentra en la evolución de las actividades terciarias y secundarias en la península.

Para empezar, la banca castellana se desarrolló de forma notable, como lo demuestran casos como los de los Ruiz, los Maluenda, los Bernuy, los Salamanca o los Calatayud y muchos otros (Carande, 1987, vol. III). Algunos, como los financieros de Sevilla, lo hicieron en colaboración con los genoveses. Otros, como el joven Simón Ruiz, que, según su hermano, Andrés, «no se contentaría con tener todo el tesoro del mundo», actuaban de forma independiente en el ámbito internacional (Lapeyre, 1955, p. 370).

Todos ellos dominaban ya el arte de la letra de cambio y los libros contables (Lapeyre, 1955). Y algo parecido ocurrió en Portugal. En este caso, el papel de los banqueros internacionales, que prestaron dinero al rey en los Países Bajos, fue crucial e iba a condicionar el desarrollo del sistema. Pero, al mismo tiempo, en estas décadas tuvo lugar el desarrollo de redes comerciales y financieras internacionales gracias a la intervención de los mercaderes judíos portugueses, que tendrían enorme importancia a partir de 1580 (Boyajian, 1983).

Al mismo tiempo que estimulaban la exportación de materias primas y la importación de productos industriales, las ferias castellanas también tenían consecuencias positivas para la economía interna. Además, el sistema comercial basado en pagos sincronizados entre las diversas reuniones servía para reducir riesgos y aumentar la seguridad para los productos que se movían en los mercados internos también. Pese a sus muchas limitaciones si las comparamos con las economías actuales, gracias a estas instituciones muchos mercaderes de diferentes regiones de la península llegaban a estos encuentros con una cierta garantía de que podían comprar y vender sus productos con seguridad, en un ambiente de intensa actividad comercial y liquidez relativamente abundante, y con la certeza de que podían aplazar parte de sus pagos en caso necesario (Yun, 1987, pp. 186-195).

Las ferias eran un estímulo para el desarrollo de la agricultura y la ganadería. Los beneficios se hacían sentir desde los viñedos de Medina del Campo hasta los campos de trigo de la Tierra de Campos y en toda la meseta norte, en la que pastaban los rebaños (Yun, 1987). Y servían de estímulo a muchos otros sectores comerciales. El resultado fue un impulso del comercio interregional entre la meseta de Castilla y la cordillera cantábrica. Las ferias fomentaban la creación del mercado interno, como demuestra la presencia en ellas de comerciantes llegados desde lugares tan lejanos como Córdoba, Sevilla y Granada y la circulación habitual de letras de cambio originarias de estas ciudades (Fortea, 1981, pp. 395 y 398). La contribución del sistema de ferias a la formación de la red comercial ibérica queda patente asimismo en relación con Portugal, cuyos mercaderes vendían azúcar, especias y otros productos de ultramar en dicha red y compraban telas, no todas fabricadas en el extranjero puesto que una cantidad importante se producía en Segovia o Cuenca. Hace tiempo, Pierre Vilar describió la intensificación del tráfico entre Barcelona y Medina del Campo, y señaló cómo esta última ciudad sirvió de escala para los tejidos y cueros que los catalanes exportaban a América. El jabón que se transportaba a Portugal a través de Castilla se intercambiaba por

palo de Brasil, un tinte que, sin duda, ayudó a impulsar el sector textil (Vilar, 1974, pp. 333-334).

La interconexión creciente del mercado peninsular fue consecuencia también de muchos otros flujos y corrientes que mantienen unidos diferentes circuitos. Las relaciones entre Andalucía y Portugal, y en particular Lisboa, se establecieron antes de la anexión de 1580, como prueban el papel cada vez más importante de los portugueses en Sevilla y su presencia en Córdoba. Toledo asumió su «papel de centro de redistribución regional» en el que los mercaderes vendían productos textiles de las mesetas norte y sur y hasta de Valencia y el Reino de Aragón; y eso se produjo al mismo tiempo que sus relaciones con Andalucía y Portugal también se hacían más intensas, debido al suministro de productos del Atlántico y de Asia a cambio de otros procedentes de distintas partes de la península (Montemayor, 1996, pp. 238 y 255-261). También se reforzó el comercio entre Castilla y Aragón. Los datos aislados proporcionados por Lapeyre sobre las aduanas de Castilla revelan que se importaban tejidos catalanes y telas de Perpiñán, y que se mantenía un intenso tráfico comercial con Valencia, donde se vendía trigo castellano a cambio de mercancías como sedas, cítricos y arroz (Lapeyre, 1981, pp. 47-49). Estas tendencias expansivas en el comercio interior son claramente visibles en varios indicadores comerciales de carácter más cuantitativo (Yun, 1987; Montemayor, 1996).

Todo ello es consistente con el también evidente desarrollo industrial. Hay que tener en cuenta que algunos segmentos de este sector se vieron positivamente afectados por las crecientes conexiones con el exterior. En Portugal, el desarrollo de la industria azucarera, tanto en la península como en las islas Madeira, creció en buena medida gracias a ello. Incluso áreas periféricas, como Cataluña, vieron desarrollarse la industria naval en Barcelona, y los países ibéricos se convirtieron en centros de desarrollo de la tecnología naval. Esto ocurrió asimismo en Sevilla y fue incluso más claro en Lisboa y Oporto, donde el tamaño de la flota creció espectacularmente entre 1500 y 1560. Se ha podido hablar incluso de un «capitalismo de estado» por la participación directa de la Corona en estos sectores, que eran cruciales para su monopolio del comercio (Costa, 1997, pp. 262 y 265).

Pero, además, el crecimiento industrial es general. La industria textil, que iba a ser la más afectada por la importación de productos extranjeros, experimentó cambios y mejoras productivas cuyo objetivo era que el sector pudiera adaptarse a la demanda de mercancías de mayor calidad y que eran propios de un proceso de sustitución de importaciones de cierto vigor. En Cuenca, por

ejemplo, sabemos que se extendió el *Verlagssystem* , el sistema de comerciantes-fabricantes que cedían materias primas a productores más modestos, a menudo campesinos, que luego estos les devolvían manufacturadas a cambio de una compensación. Con unos beneficios anuales que en 1553 fueron por término medio del 15%, este sector se había ido adaptando, desde finales del siglo anterior, a la nueva pañería (Iradiel, 1974, pp. 232-233, Reher, 1990, pp. 27 y 30). Córdoba también superó la estructura puramente artesanal del sector para facilitar el desarrollo de esta nueva modalidad y la adaptación de los productos a las demandas cambiantes de un mercado de mayor dimensión y calidad (Fortea, 1981, pp. 271-272). Esta innovación fue posible gracias a la introducción de los circuitos de producción agrourbanos (Fortea, 1981, pp. 279-280). Un proceso similar permitió también hacer avances significativos en la industria de la seda. Detrás de ello hubo varios factores: una mayor disponibilidad de materias primas, más facilidad de acceso a colorantes y mejoras en la fuerza laboral, en gran parte gracias a los esfuerzos de los moriscos. En Segovia fue importante el peso cada vez mayor de un nuevo tipo de comerciante que actuaba como *Verlager* . El resultado fue una mejora de la calidad y una mayor difusión de los tejidos ligeros, que incluso empezaron a adaptarse a las demandas de América (García Sanz, 1987; Lorenzo, 1979, p. 435). El *Verlagssystem* , que se desarrolló en Toledo basado en un ciclo agrario-urbano, estimuló los sectores de los tejidos de lana y de seda. También se desarrolló el sector de la lana en las zonas interiores de Portugal, cerca de las grandes vías pecuarias. Pero el sector más dinámico era quizá el que producía telas y tejidos de lino, ligado al consumo interno, pero también –cosa muy importante– a la fabricación de lonas para uso naval (Costa, 1997, pp. 253-281). En toda la península se puede observar asimismo una tendencia a la producción de artículos de alta calidad (e incluso la imitación de modas extranjeras), en particular en el sector de la seda. Lo que lo hacía posible era el acceso a tintes y colorantes llegados a través de los circuitos comerciales internacionales. Algo similar ocurrió en Valencia, cuya producción estaba muy vinculada a la demanda en Castilla («el principal cliente de tejidos valencianos de seda») o en Barcelona, donde el peso del sector artesano creció, en gran parte, gracias a la demanda doméstica. [19]

Una comparación con Italia, de la que se estaba lejos pero no tanto de lo que cabría esperar, puede ser muy significativa al respecto. Si, en 1560, se produjeron 20.000 piezas de tejido en Venecia, Córdoba alcanzó la cifra de 18.000, a la que hay que añadir las 7.000 de las áreas circundantes, y en Segovia se

fabricaron alrededor de 16.000. Hay que añadir, por supuesto, que las cifras solo tienen un valor aproximado y que los grandes centros italianos de producción en Venecia y Toscana fabricaban indudablemente mercancías de más calidad y, por tanto, de mayor valor monetario.

Fuera de la producción textil también encontramos otros sectores dinámicos. Es el caso, por ejemplo, de la industria de la construcción y los sectores asociados a ella. La razón de este dinamismo fue el crecimiento demográfico, cuyas raíces pueden encontrarse en la expansión del sector primario. Pero también fue importante la nueva concepción del hogar y la difusión, entre las élites, de gustos y estilos de vida importados del extranjero, sobre todo de Flandes e Italia. En la década de 1540, la idea de que «la nobleza de una ciudad» se manifestaba «en la gente y los edificios y las cosas memorables que hay en un sitio, con templos, hospitales, puentes, castillos, edificios públicos y viviendas privadas» había convencido ya a muchos y era una faceta cada vez más importante de la cultura política de la época. [20] La consecuencia fue el desarrollo de las industrias relacionadas con la construcción, entre ellas la metalurgia y la carpintería. [21] El hecho de que la construcción se desarrollara en circuitos productivos locales restringidos y encerrados en sí mismos nos ayuda a comprender la repercusión de este sector en la economía interna.

Este cambio en los hábitos de consumo, sumado a la demanda de productos más baratos y menos elaborados, es también el motivo de la evolución de la orfebrería (desde candelabros hasta cubiertos), el cuero liso y el cuero repujado, estos últimos muy importantes en Córdoba (Fortea, 1981, p. 243). Los nuevos hábitos alimentarios, que fomentaban el uso de platos y cubiertos, dieron impulso a los sectores de la porcelana en Talavera de la Reina y Triana (Sevilla), mientras que otros gustos más populares alimentaban los hornos de arcilla que empezaron a aparecer en muchos pueblos y ciudades (Sánchez, 1989, vol. I, p. 151). Toledo presumía de contar con sectores dedicados a la plata y las joyas (también muy importantes en Córdoba), la fabricación de espadas e instrumentos musicales, la escultura y la pintura. La demanda de estos productos artísticos solía proceder de las iglesias y los clérigos (Montemayor, 1996, pp. 201-206).

Se realizaron asimismo progresos en el campo de la minería, gracias a avances técnicos de primera magnitud, vinculados a la demanda tanto pública como privada. La demanda generada por el comercio, el ejército, la construcción y los sectores del textil, el cuero, los alimentos y otros sectores contribuyó a impulsar la extracción de hierro, cobre, estaño, azufre y plomo, a sacar más

provecho de los bosques y a fabricar tintes, cal, yeso y ladrillos (Sánchez, 1989, vol. I, pp. 119-165).

Estos avances estuvieron además incentivados por el desarrollo de instituciones que, si bien tenían limitaciones muy fuertes, como veremos, tendrían también efectos positivos, dado el nivel tan bajo del que se partía.

Así, es bien conocido que Carlos V se resistió a hacer cambios en la moneda conducentes a una cierta convergencia entre los sistemas de sus respectivos reinos, lo que no era sino una forma de respeto constitucional. Pero también evitó cualquier tentación de devaluación, lo que era siempre bueno para no crear incertidumbres y desconfianza en la moneda. Su resistencia desapareció solo en 1537 con la orden de emitir *escudos* de veintidós quilates equivalentes a 350 *maravedís* , que parece haber tenido consecuencias positivas. [22] En el mismo sentido, la reducción del *vellón* a 5,5 gramos en 1552 facilitó el comercio al por menor y la circulación de monedas fraccionales, fundamentales para el comercio local y regional y el desarrollo de actividades artesanales, en las que solía utilizarse este tipo de moneda (Hamilton, 1975, pp. 69-70). Los efectos beneficiosos de estas operaciones se entienden mejor a la luz de las reflexiones de Sargent y Velde (2002) sobre el *small change* .

Otro avance importante se dio en la política de nombramientos y en la difusión de la figura del notario. Este fenómeno, siempre interpretado desde la perspectiva de las relaciones de poder y cuyos límites estudiaremos, tiene cierta importancia como forma de garantizar los contratos en una sociedad que hasta entonces solo había ofrecido garantías basadas en el conocimiento personal o en el aval de intermediarios conocidos por el vendedor y el comprador. En 1503, la Corona intentó controlar el sistema de nombramientos para asegurar la competencia profesional de quien ocupara cada cargo, [23] mientras que Carlos V se encargó de que la designación de esos funcionarios contara con la aprobación del corregidor y justicias de la ciudad en cuestión. [24] E incluso se presentaron leyes concretas para regular la conducta oficial de estos cargos con el fin de mejorar su estatus como fiadores de los contratos, una innovación que, en principio, fue positiva para el comercio y las transacciones en general. [25]

Aunque la regulación de los notarios y escribanos no produjo un cambio decisivo, es muy posible que una medida así tuviera ciertos efectos beneficiosos, sobre todo si tenemos en cuenta la relativa inseguridad de la situación inicial. [26] Esta política iba a reforzarse con el perfeccionamiento de las chancillerías, cuyo apoyo al cumplimiento de los contratos y las funciones judiciales es bien

conocido (Kagan, 1991). El resultado fue una legislación que ofrecía garantías sobre las transacciones comerciales, los contratos y su cumplimiento, [27] y que se complementaba con una política de normalización de los pesos y medidas, así como de publicación de compendios de leyes (Yun, 2004, pp. 163-165). Aunque estas medidas parecían estar específicamente dirigidas a abogados y miembros del sistema de justicia, en todos los casos pretendían mejorar el sistema legal para crear confianza en las actividades comerciales y lograr acuerdos más rápidos en las disputas, un aspecto que, como es bien sabido, es clave para el desarrollo del comercio.

No disponemos de estudios detallados sobre el funcionamiento de los gremios, una institución crucial para entender la industria de la época, pero todo indica que, al menos durante la primera mitad del siglo, seguramente eran más abiertos y, por tanto, más receptivos a las innovaciones productivas de lo que a veces se ha pensado. En los lugares donde se han podido hacer cálculos precisos, como Valladolid, se ha descubierto que solo el 30% de los aprendices era de la propia ciudad (Bennassar, 1983, pp. 217-221), y se puede suponer que, de ellos, solo una parte procedía de las familias de los maestros que los contrataban. Esta cierta apertura puede haber sido la base para la incorporación de avances. A pesar de los problemas posteriores (véase el capítulo 5), muchos sectores mostraban cierta permisividad hacia las actividades de la población morisca, cuyos conocimientos técnicos eran muy importantes en áreas como la fabricación de tejidos de seda. Es decir, al menos ciertos sectores tenían una reacción positiva ante algunas variables que suscitaron tanto pesimismo en Ogilvie (2011), que se ha mostrado muy escéptica sobre la capacidad de los gremios del Antiguo Régimen para introducir mejoras productivas.

Todas estas medidas fueron acompañadas de una bajada de los costes del transporte. El fenómeno es difícil de calibrar y, de hecho, no es posible ofrecer series numéricas para dichos costes. Pero los indicios son muy claros. Por un lado, no cabe duda de que los precios en el mercado estaban aumentando y, por otro, la oferta de transporte estaba ampliándose. Estas circunstancias debieron de llevar a una caída de los precios relativos del transporte.

La prueba más clara de que este crecimiento económico era relativamente sólido para la época y de que respondía a una economía no dependiente está en el desarrollo urbano. El coeficiente de urbanización es además el mejor indicador de la solidez del crecimiento en general en las sociedades preindustriales. Como lo es también de la productividad agraria, pues representa *grosso modo* la proporción de población que el sector rural es capaz

de mantener y que no se dedica a la agricultura. La población urbana no solo creció más deprisa que la rural, sino que lo hizo en proporciones llamativas. Un análisis de las cifras proporcionadas por Jan De Vries muestra que, en el conjunto español, el porcentaje de la población que vivía en núcleos urbanos con más de 10.000 habitantes pasó del 6,1% en 1500 al 8,6% en 1550 y al 11,4% en 1600; mientras que el desarrollo global de los centros urbanos en Europa pasó del 5,6% o al 6,3% y 7,6% respectivamente. Este ritmo es aún más rápido en Portugal, donde, en parte gracias a la expansión de Lisboa y Oporto, las cifras correspondientes fueron el 3%, 11% y 14,1% de la población en centros de más de 10.000 habitantes (De Vries, 1984, p. 146, tabla 3.7). Este desarrollo urbano es aún más significativo si se tiene en cuenta que Castilla, que representaba más del 80% de la población española, era ya una de las áreas más urbanizadas de Europa en 1530, con el 13% de sus habitantes establecidos en centros urbanos de más de 5.000 personas (más que en Francia o Inglaterra). Igualmente, en esa misma época, el 8,6% de los portugueses vivían en ciudades de más de 10.000 habitantes, más que en Inglaterra y Francia también. No es extraño que las estimaciones más recientes sobre el crecimiento económico en España y Portugal, en términos de PIB per cápita, den también una imagen positiva (Álvarez Nogal y Prados de la Escosura, 2012, y Costa, Palma y Reis, 2015).

Asimismo, es interesante comprobar que la distribución regional de las ciudades, si bien denota ciertas áreas más débiles, no se ajusta a lo que es de esperar en economías dependientes: escaso desarrollo de las zonas del interior y una o dos grandes ciudades costeras que canalizan las relaciones económicas con un país ruralizado.

Tabla 3.1 Población urbana en Portugal (c.1530)

	1530		
		habitantes	% Urb. Pob./ Tot. pob.
Lisboa	13.010	55.943	
Oporto	3.006	12.926	
Évora	2.813	12.096	
Santarém	1.988	8.548	
Elvas	1.916	8.239	
Tavira	1.547	6.652	
Guimarães	1.405	6.042	
Coímbra	1.329	5.715	
Lagos	1.310	5.633	
Portalegre	1.224	5.263	
Setúbal	1.220	5.246	
Total pob. urbana		132.302	11
Total población		1.200.000	
N. B. ciudades con más de 5.000 habitantes			

Fuentes: Elaboración propia a partir de Teresa Ferreira Rodrigues (1997, p. 185) y Miranda (2017), usando una ratio 1:4.3 para vecino/habitantes.

Es evidente que existían áreas de desarrollo costero desde el siglo XV , como la franja que va desde Barcelona hasta Valencia y Murcia/Cartagena. Y, por supuesto, los otros dos ejemplos más significativos son Sevilla y Lisboa (y poco a poco, Oporto) (Costa, 1997). La tabla 3.1 demuestra la importancia de Lisboa y, más lejos, de Oporto, que además se convirtieron en los centros redistribuidores de cereal en un país deficiente en la producción de grano (principalmente durante las malas cosechas), así como una malla urbana menos densa que la castellana. Pero, por otro lado, la propia expansión oceánica iba a tener cierto impacto positivo en los centros que se encontraban remontando el cauce del Tajo (Magalhães, 1997, pp. 206 y ss.). Y es de destacar que algunos de los centros con más de 5.000 habitantes se ubicaban en zonas del interior, a menudo asociados al comercio con Castilla, en particular Portalegre, Elvas, Évora y, en cierto modo, Tavira. Así, si bien esta

distribución urbana demuestra la fisonomía de una cierta dependencia, debido a la macrocefalia de Lisboa, la situación es un poco más compleja.

También en España ciudades como Sevilla, Valencia o Barcelona cumplen funciones parecidas a las de Lisboa. Pero la red urbana más densa se encontraba en la meseta, el valle del Duero, sobre todo, y el valle del Tajo, así como en el valle del Guadalquivir, donde eran más abundantes las ciudades de más de 10.000 habitantes e incluso las de más de 5.000 (aunque muchas de estas eran «agrovillas», centros de gran tamaño pero dedicados a la agricultura). Esta misma impresión es la que deriva de un análisis de la población activa en varias de las ciudades castellanas: el sector primario apenas llega al 20% de la población activa y los artesanos siempre están por encima del 50% del total (Yun, 2004, pp. 170-172). En el valle del Duero se trataba sobre todo de centros urbanos en el interior del país, en los que el porcentaje de habitantes que trabajaban en la industria y los servicios era muy elevado.

Todo conduce a pensar que el crecimiento económico no desembocó en la formación de una red urbana panibérica. En lugar de ello, lo que había surgido era una serie de sistemas urbanos regionales ligados al desarrollo del sector exterior –y no siempre por relaciones de dependencia–, además de una red urbana en el centro de la Corona de Castilla con un grado de dinamismo comparable al de las zonas más desarrolladas de Europa. De hecho, las comparaciones del crecimiento urbano de Castilla con las de otras áreas de Europa son bastante favorables al caso castellano.

UNAS REFLEXIONES SOBRE CRECIMIENTO E INSTITUCIONES

La pregunta que surge ahora es: ¿cómo puede caracterizarse el modelo económico e institucional en el que se apoyaba esta expansión?

La respuesta es compleja: más que un modelo económico, eran modelos regionales que desarrollaron vínculos cada vez más sólidos entre ellos. El crecimiento se basaba en gran parte en las dinámicas regionales, y también era posible gracias a las conexiones de cada uno de esos ecosistemas regionales con el mundo exterior. La estructura de estas economías regionales no había cambiado sustancialmente respecto a la situación del siglo xv . Sin embargo, en el frente mediterráneo, Barcelona había reaccionado después de que Valencia se le adelantara, la economía atlántica estaba más firmemente agrupada en torno a Lisboa y Sevilla, y el corredor que

unía las ciudades vascas con Burgos y el valle del Duero también se había reforzado. Las zonas del interior, que habían sido el motor de crecimiento más poderoso, estaban centradas en el área desde el valle del Duero hasta Toledo y a veces extendían sus vínculos hasta la meseta sur e incluso Andalucía (Ringrose, 1983b).

La clave de esta situación era la existencia de economías regionales que no constituían un mercado interior totalmente integrado como el que encontramos en los países desarrollados desde el siglo XIX , pero que, aun así, creaban suficientes sinergias entre sí para impulsar el crecimiento. Esta evolución era fruto de una inserción más profunda en los circuitos económicos internacionales e incluso mundiales, aunque también de otros factores: una agricultura más eficiente, la complementariedad regional en la utilización de factores como la mano de obra, la sincronización de los cultivos, la creciente comercialización de la producción agraria, el carácter conectado de los sistemas ecológicos, mejoras técnicas y organizativas en el proceso de producción y las mejoras institucionales.

En tales circunstancias, unos derechos de propiedad que eran muy distintos de los considerados óptimos por los teóricos de la nueva economía institucional, unidos a una presión moderada de la renta de la tierra, tuvieron efectos positivos. Todos estos factores coincidieron con una presión fiscal llevadera aun, una variable que, aunque es intrínsecamente difícil de medir debido a la enorme disparidad entre los tipos impositivos reales y teóricos, parece haber descendido en términos reales durante varios decenios, a juzgar por la tendencia de las exacciones más importantes. Es lo que ocurrió en las coronas de Portugal, Aragón y Castilla, sobre todo desde 1530 hasta 1560-1570. Respecto a este último periodo, en los lugares en los que los impuestos aumentaron considerablemente a lo largo del siglo, es importante subrayar que apenas subieron en términos reales. Pero es también lo que sucedió con las *sisas* en Portugal, donde la presión fiscal se desplazó hacia los aranceles y derechos de aduana sobre el comercio exterior. Teniendo en cuenta la evolución ascendente de la producción agraria y la población, es evidente que la carga fiscal relativa del estado sobre las actividades económicas en general, y las agrarias en particular, disminuyó al menos hasta 1560-1570 (Yun, 2004).

Por ese motivo, si en algún momento de la primera mitad del siglo –muy posiblemente durante los primeros treinta años– se incrementaron algunas cargas, no cabe duda de que ese cambio solo pudo tener una repercusión limitada en la tendencia expansiva general. Esos años se caracterizaban aún por una abundancia de tierras y movilidad de los trabajadores, el crecimiento de la

productividad, tanto del trabajo agrícola como de la tierra, y la fructífera resistencia a todo incremento de las rentas señoriales; también presenciaron un incipiente despliegue de actividades campesinas auxiliares, una marcada expansión urbana e incluso cierto grado de especialización en el papel de las ciudades, con un equilibrio comercial que todavía no había destruido la importación masiva de productos industriales de alta calidad. Si bien a partir de la década de 1530 la renta de la tierra empezó a perder parte de su rigidez, este fue un proceso lento, compensado –sobre todo en Castilla– por una carga inferior en términos reales de otros tipos de imposiciones, tanto en el campo como en la ciudad.

Este modelo de crecimiento económico tuvo bloqueos, como es lógico; sin embargo, por esa misma razón puede decirse que fue de una dimensión sin precedentes. No iba a haber ningún crecimiento tan rápido en el interior de Iberia hasta el siglo XIX (Álvarez Nogal y Prados de la Escosura, 2012; Costa, Palma y Reis, 2015). Al observar esta evolución, algunos historiadores han hablado de una «transición fallida» al capitalismo (Casey, 1985); otros han postulado un capitalismo agrario en regiones como Andalucía. Además, el notable desarrollo del mercado hace que sea tentador considerarlo un elemento central del funcionamiento de la economía. Pero el problema se entiende mejor desde la perspectiva del papel de las instituciones en el crecimiento y sus límites (sobre el que volveremos en el capítulo 5) así como del modo en el que el desarrollo del mercado interactuaba con dichas instituciones.

En ese sentido es importante tener en cuenta que una parte notable de los beneficios de los grandes señores no procedía de la producción para el mercado, sino del cobro de derechos señoriales y de la venta del producto que generaban. En la medida en que esto era así, había incentivos para mejorar los sistemas de producción, pero todo dependería de hasta qué punto se produjera un cambio radical en el sistema institucional (volveremos sobre ello). Por lo que se refiere a los campesinos, el reparto del trabajo en el seno de las familias a lo largo del año se vio afectado por la mayor comercialización, y su venta de productos y mano de obra aumentó. Es decir, el mercado incrementó y diversificó los ingresos de muchas familias, contribuyó a la división del trabajo y, hasta cierto punto, fomentó una forma de especialización no del todo ajena al crecimiento económico. Sin embargo, en comparación con las economías capitalistas de hoy, el mercado era muy limitado como mecanismo para regir la asignación de los recursos productivos. En otras palabras, el mercado era un factor muy importante, pero sus efectos en las economías familiares y en la especialización productiva y en la forma en que se combinarían tierra, trabajo y

tecnología quedaban muy lejos de lo que es habitual en las economías actuales.

Las ciudades en sí eran, a pesar de su desarrollo comercial e industrial, unidades de jurisdicción, auténticos señoríos urbanos. Su estatus y su carácter afectaba no solo a las tierras que estaban bajo su control, sino también a la organización de las actividades industriales y comerciales en ellas. Esto incluso afectó a la especialización de funciones en el sistema urbano, que, si bien era notable para la época, no tardaría en tocar techo. Porque, en efecto, la jurisdicción urbana y la capacidad de aplicación de la ley que daba a las ciudades entrañaba establecer unos límites a las actividades comerciales y los productos de otros centros, algo que, por supuesto, restringía la transferencia de bienes y servicios entre unas ciudades y otras, y, por consiguiente, la especialización productiva inherente a todos los sistemas urbanos en el estricto sentido de la palabra. Era lógico que, en muchas zonas, y sobre todo en el corazón de Castilla, las ciudades estuvieran muy desarrolladas porque eran núcleos que concentraban las rentas procedentes de la agricultura y una demanda diversificada de bienes y servicios que solo podía satisfacerse mediante el desarrollo de los sectores terciario y secundario. Pero la especialización entre ellas era limitada.

***

Esta no era, pues, una economía en la que las instituciones y los derechos de propiedad generaran mayores niveles de eficiencia económica en el modo en que propone la nueva economía institucional. Incluso podría decirse que, desde la perspectiva de lo que esta suele considerar como instituciones políticas eficientes, resulta extraño, a la vista de las que existían entonces, que hubiera un periodo tan importante de expansión. Pero el crecimiento económico tiene una explicación.

Por puesto, se trataba de una agricultura extensiva donde buena parte de los aumentos de la producción hay que relacionarlos con la roturación de nuevas tierras, especialmente en aquellas regiones menos pobladas. Pero además lo que demuestra lo anterior es que la eficacia de las instituciones no dependía de su aparente similitud a las del capitalismo avanzado, sino de cómo funcionaban en contextos históricos específicos y, sobre todo, de la disponibilidad de los recursos cuya asignación regulaban. En otras palabras, la eficacia de las instituciones no residía en el hecho de que fueran buenas o malas en sí mismas, sino en cómo se compaginaban de forma positiva con los factores ecológicos y los cambios internos y

externos ligados al comercio internacional. Lo que demuestra el siglo XVI ibérico es que el papel de las comunidades rurales y sus formas de organizar los sistemas agrarios y los circuitos comerciales surtían efectos positivos en un mundo en el que había una gran disponibilidad de tierras y otros recursos naturales, y muchas posibilidades de combinar mano de obra, migraciones, diferencias regionales en los ciclos de cultivo y capacidad de venta de la producción campesina. En este contexto, los derechos de propiedad individual exclusivos y muy concretos (que reservaban todo el derecho a usar la tierra a cada dueño individual como ocurre en las sociedades capitalistas) no eran indispensables, como han supuesto algunas visiones derivadas de la nueva economía institucional (North y Thomas, 1973). Incluso las propiedades comunitarias, cuando se aunaban con la regulación de los concejos o en situaciones de abundancia de tierras, tenían más efectos positivos para la expansión agraria. En la base de todo estaban las condiciones creadas por los sistemas ecológicos regionales, que permitían la emigración definitiva o estacional hacia el sur. Tampoco hay que olvidar que si, en teoría, los terratenientes controlaban el uso de la violencia, tenían que ejercer ese derecho con moderación en las zonas con comunidades agrarias sólidas capaces de revelarse o de vencer a esos señores en los tribunales y en las que el desarrollo de la justicia real servía de contrapeso a las posibilidades de abusos por parte de los poderosos.

CONCLUSIONES PARTE I

Algunos tópicos revisados

Las razones comerciales, religiosas y políticas de la expansión oceánica son bien conocidas, como lo es la alta dotación de tecnología marítima y armamentística de los pueblos ibéricos; un hecho ligado al cruce de culturas y a los procesos transculturales y de transferencia de conocimientos que habían tenido un lugar privilegiado en Iberia desde la época medieval. De aquí arranca la superioridad naval de las sociedades europeas que habría de marcar el carácter eminentemente marítimo de la globalización hasta el siglo XIX (Headrick, 2010; Findlay y O'Rourke, 2007). Y es asimismo evidente que se cumple en Iberia la idea de que el desarrollo tecnológico fue precoz en aquellas sociedades muy compartimentadas políticamente, en las que las necesidades de innovación eran parte de la competencia entre ellas (Jones, 1981). Castilla y Portugal, y su carrera en la expansión oceánica, quizá sean un buen ejemplo al respecto.

Pero existían más razones para la expansión. Y estas radicaban en la necesidad de las élites de dar cauce a una dinámica interna –en buena medida de carácter familiar– que llevaba a la ampliación de sus recursos tanto políticos como económicos. Esto se materializaba en tensiones entre diversos agentes sociales, que con frecuencia se percibían entre las ciudades, las instituciones eclesiásticas, la nobleza y el propio monarca. La fragmentación jurisdiccional y política de las sociedades de la época contribuía asimismo a dichas tensiones. Si a menudo se pretende –con independencia de que sea realmente así– que las economías avanzadas actuales se caracterizan por un estado que regula la competencia en el mercado, aquellas se caracterizaban por una «competencia» política entre agentes sociales en la que, además, el rey podía actuar como árbitro, pero era parte interesada. En todo caso, el resultado eran procesos de construcción «imperial» que iban a tener un escenario especial en Iberia, que se habían materializado en la conquista de tierras al islam durante ocho siglos y ahora en la usurpación del patrimonio real, que durante el siglo XV se había convertido en la manzana de la discordia de los reinos peninsulares. Este tipo de dinámicas es lo que seguramente está detrás de la expansión aragonesa –que terminaría en 1238– y su salto hacia el Mediterráneo (Gerbet, 1994), así como del avance portugués hacia el sur, que se consumaría en 1249 con la toma del Algarve, pero

que se prolongaría hacia África y el Atlántico a partir del siglo XV . En Castilla, esas mismas energías amenazaban el patrimonio del rey y creaban tensiones internas que llevarían a la conquista de Granada (1492) y a la expansión africana, al tiempo que creaban las condiciones para la aventura americana.

Todo ello iba a marcar las experiencias imperiales. Lejos de ser imperios arcaicos desde el punto de vista de su capacidad organizativa, los imperios ibéricos presenciaron decididos intentos centralizadores por parte de sus respectivas monarquías que, asimismo, no eran sino la continuación medieval de la situación descrita. Ello era posible gracias al desarrollo institucional y militar y a la revolución educativa que se estaba produciendo en Iberia, que la dotaba de un capital humano muy eficiente a estos efectos. Sin este componente, ni el imperio hubiera sido posible –especialmente el que giraría en torno a Castilla– ni hubiera adoptado la forma, muy compleja, que finalmente tomó. Pero, sin considerar las fuerzas que estaban detrás de la colonización, tampoco se puede entender la dinámica de estos imperios. Aunque desde un principio la participación de las capas más bajas de la sociedad en la expansión es evidente (sobre todo de aventureros sin oficio ni beneficio y luego de una riada de emigrantes a ultramar), los imperios tomaban su primer impulso de la dinámica antes descrita.

Basados muy parcialmente en la financiación de la Corona, su construcción se realizó sobre el reconocimiento de privilegios y derechos de conquista y de autogobierno a los particulares a cambio de recursos para el rey, lo que tampoco difería cualitativamente de procesos expansivos anteriores. Como consecuencia, estos iban a basarse en una pluralidad de micronegociaciones que servía de contrapeso a los intentos de control por el aparato central de las monarquías. Además se olvida a menudo, incluso cuando se habla de la importancia de la religión en la expansión imperial ibérica, que la prodigiosa expansión de órdenes e instituciones religiosas en los nuevos territorios implicaba la cesión por parte de la Corona de poder decisorio y privilegios a cambio de que estos corrieran con los costes y riesgos de la colonización. Tales costes los afrontaba, en realidad, esa pléyade de órdenes y clérigos que con una mano predicaban a Cristo y con la otra ganaban súbditos para los monarcas de Madrid y Lisboa.

El resultado de todo ello fue, por un lado, la obtención de enormes recursos que la Corona intentaría controlar mediante una burocracia controlada desde la metrópoli. Y, por otro lado, la aparición de un sistema en el que la centralización y la autonomía de los diversos agentes sociales e institucionales se mezclaban de

modo muy complejo. Dada la enorme extensión de los imperios y la gran variedad de situaciones, ese equilibrio entre centralización y autonomía iba a ser por fuerza muy diverso. Ni estos eran imperios centralizados ni tampoco constituían una cadena de centros de decisión de igual jerarquía y nivel, capaces de imponer al poder central su propia agenda. El carácter urbano o de enclave de algunas áreas coloniales facilitaba ese control, pero quedaban inmensas áreas y sectores sociales poco y mal intervenidos. La diversidad racial, social y cultural de estos imperios, inmersos en una de las mayores explosiones globalizadoras de la historia, contribuiría aún más a las dificultades de supervisión y ejercicio de la autoridad. El difícil equilibrio que surgía de esta situación se intentó combinar con una política no exenta de violencia, pero inclusiva, que a la larga mantendría e incluso aumentaría esa diversidad. No es extraño que John H. Elliott (2006, pp. 594-595) haya subrayado que esta fue una de las grandes diferencias con el imperio inglés en América, en el que se aplicó una política excluyente de efectos decisivos a largo plazo.

Imperios como estos fueron capaces de enfrentarse con éxito militar a sociedades que habían iniciado procesos similares. Lo hicieron en América y en la costa africana y, pese a un mayor grado de igualdad, no cejaron en sus empeños en Asia, donde los portugueses tenían una cierta ventaja inicial en las técnicas de combate naval, pero no tanto en las posibilidades de guerra por tierra ni de control del territorio (Headrick, 2010).

Esa lucha por los recursos coloniales, la dificultad de regularla y la muy notable superioridad en el ejercicio de la violencia sobre los pueblos conquistados estuvieron detrás de una capacidad de destrucción de los ecosistemas originales que no tiene precedentes en la historia. El impacto de este hecho en el proceso de globalización es difícil de exagerar. Tan solo desde la perspectiva demográfica, supone que, de una población mundial que rondaba los 430 millones de habitantes, unos 60-70 millones desaparecieron en los siguientes sesenta años, es decir, alrededor de un 15% de la humanidad. Incluso considerando las grandes pandemias anteriores, como la peste negra, es difícil imaginar fenómenos tan devastadores y con tanto impacto a largo plazo. [1] No fue menor –ni tenía precedentes– el impacto ecológico en América. Es más, si por ecosistema se entiende un conjunto de relaciones entre agentes sociales y naturales, que incluyen las instituciones de las distintas sociedades, bien se puede decir que a lo que se estaba asistiendo era a la ineficacia de las instituciones ibéricas a la hora de preservar y reponer buena parte de los recursos que sistemáticamente se destruían. Por otra parte, a la crisis demográfica en América se unía

la enorme distancia cultural entre las sociedades de ese continente y las europeas, lo que creaba grandes diferencias en su cultura material y sus pautas de consumo. Era muy difícil, por tanto, que surgieran mercados dinámicos para los productos europeos e ibéricos en particular. Todo indica que –en la lógica de una ideología premercantilista– tampoco esa sería la pretensión fundamental hasta muy entrado el siglo XVI .

En un mundo, además, con muchos polos de globalización económica, se encontraron áreas –las regiones del Índico y Asia en general– capaces de impulsar hacia Castilla y Portugal, y a través de ellos hacia Europa, productos muy caros y de alto valor añadido. Esto iba a generar una balanza comercial desfavorable del conjunto de Europa con Asia. Si existían relaciones económicas de dependencia centro-periferia –cosa muy dudosa–, estas iban en sentido contrario al que la literatura de los años setenta predicaba. Como consecuencia, los efectos sobre la integración mercantil a escala global fueron limitados, puesto que la comercialización hacia Europa desde las áreas asiáticas era una parte muy pequeña del conjunto de su producción, lo que explica que algunos autores hayan encontrado datos que avalan la inexistencia de una globalización comercial temprana, entendida esta como un proceso de integración de los mercados de efectos duraderos en las diversas regiones (O'Rourke y Williamson, 2002 y 2005).

Se explica por ello –y por las limitaciones del desarrollo comercial– que se mantuviera el carácter polinuclear del crecimiento europeo. En parte por esta razón se puede entender que en Iberia hubiera un claro crecimiento. Contra lo que se ha dicho durante mucho tiempo sobre el retraso tecnológico de Iberia, para ese crecimiento se disponía de avances importantes, derivados de la circulación de conocimientos y saberes en la región. Pese a que la monarquía compuesta implicaba la diversidad institucional entre los diversos estados, la pertenencia de estos a una misma dinastía favoreció aún más la difusión de tecnología. Las porosas fronteras de la época no eran obstáculo para la circulación del conocimiento tecnológico y los lazos de los reinos ibéricos con Italia, el área de desarrollo tecnológico más importante de Europa, iban a ser muy beneficiosos en ese sentido (Yun, 2017). Asimismo, se produjo en Iberia una conexión cada vez mayor entre los diferentes ecosistemas regionales existentes en su seno. Estos no iban a producir una integración de los mercados interiores similar a la que serviría de base para la industrialización en Inglaterra a partir de 1750. Pero sí se estaba asistiendo al desarrollo de sistemas urbanos de carácter regional –el de la meseta norte era especialmente sólido– y a la intensificación de emigraciones internas que reajustaban la relación

entre el trabajo y las tierras más fértiles, al tiempo que la malla urbana facilitaba la comercialización campesina y el desarrollo de actividades económicas que redondeaban el presupuesto de las familias rurales. El crecimiento se vio alentado sobre todo por la existencia de derechos de propiedad aparentemente poco eficientes según el esquema de la nueva economía institucional, pero que, merced a los sistemas ecológicos regionales en los que se insertaban, a la abundancia de recursos y al complejo social que los generaba, se revelaron como muy positivos durante casi todo el siglo.

Ello no quiere decir que no se hubiera dado el desarrollo de instituciones formales que pudieran ser consideradas como positivas según los criterios de la nueva economía institucional y que, aparentemente al menos, parecen haber tenido efectos beneficiosos. Las ferias y los consulados, las chancillerías, los escribanos y otros, por ejemplo, debieron de tener un fuerte impacto en la reducción de riesgos y el flujo de la información. Y, como veremos en el capítulo siguiente, estas no fueron las únicas innovaciones en ese sentido. Pero no es menos cierto que estos flujos de mercancías se vieron también incentivados por otras instituciones que no parecen responder en la misma medida a los criterios de bondad referidos. Muchas de esas mercancías se captaban por métodos que tenían más que ver con el monopolio de información y de recursos, o con privilegios de naturaleza política, como es el caso del arrendamiento de impuestos reales o señoriales sobre la seda, la lana y otros, o con formas de explotación coercitiva del trabajo que iban desde la esclavitud a la encomienda y similares. Más aún, buena parte del desarrollo de ese comercio y de la dinámica de los imperios se debe atribuir a las redes sociales e instituciones informales que estaban creando los mercaderes que se movían en las grandes distancias, no sobre la base de instituciones políticas eficientes, sino gracias a reglas personales que iban del parentesco a la amistad, la reputación, etcétera, y que analizaremos más adelante (véanse los capítulos 5 y 7). Todo ello nos remite a una conclusión importante para nosotros: la enorme capacidad que, desde niveles muy bajos de uso de los recursos, podían tener estas formas de crear confianza e incluso instituciones aparentemente no eficientes para generar un aumento de la actividad económica y el crecimiento. Ello, a su vez, obliga a relativizar la repercusión de las instituciones en el crecimiento económico, pero también a pensar que sus efectos dependen directamente del contexto y de la cantidad de recursos disponibles. Las confrontaciones internas de las élites y los límites de estas a la extracción de recursos de la sociedad –y en el caso de Portugal, del imperio– se plasmaron en sistemas políticos diferentes

según los reinos ya a fines del siglo xv , con paralelos en Europa occidental. Portugal y Castilla respondían a formas de absolutismo caracterizadas por un gran margen de maniobra del poder central y muy cercanas al modelo francés, lo que no implicaba una merma del enorme poder y la capacidad de acaparar recursos económicos, políticos y militares de las élites regnícolas y locales. Su expansión se había basado en aumentar el tamaño del pastel más que en cambios sustanciales de su reparto; aunque, ya a fines del siglo xv , Portugal avanzaba hacia un poder muy notable del monarca merced a los ingresos del imperio. Los territorios de la Corona de Aragón y Navarra evolucionaban hacia formas de absolutismo combinadas con sistemas parlamentarios más sólidos que, si bien muy diferentes a él, recuerdan más al modelo de Inglaterra en su eficacia a la hora de contener el poder del rey. En ambos casos, el primero por razones geoestratégicas y el segundo porque había consumado su ciclo expansivo mucho antes, era muy difícil ampliar los recursos de las élites nobiliarias y del rey al mismo tiempo. Los primeros, Castilla y Portugal, estaban creando poderosos sistemas de bombeo de recursos y oportunidades para las élites a través de aparatos estatales y fiscales de una notable eficacia. Los segundos vieron cómo sus noblezas y élites en general difícilmente se podían beneficiar de mecanismos del mismo nivel. Ello hacía de la jurisdicción señorial, y del ejercicio directo de la coerción, un factor imprescindible para estos, en particular en el reino de Aragón, lo que, por otra parte, le alejaba también del modelo inglés.

Por supuesto, las distintas características se mezclaban en proporciones diferentes en cada caso. Pero lo más importante es la diversidad de constituciones y prácticas políticas de estos dominios. Esta era aún mayor si pensamos que en el seno de cada uno de estos reinos convivían sistemas jurídicos y legales muy diferentes y normas consuetudinarias de distinta naturaleza. Cuando comparamos los reinos ibéricos con formaciones políticas como la existente en el Sacro Imperio o en la península italiana, tendemos a subrayar el carácter de monarquías protonacionales y territoriales de los primeros. Pero la diversidad interna y la fragmentación jurisdiccional eran también muy grandes en Iberia. Esto sería decisivo –aún más cuando a esto se añada la herencia de Carlos V– para el gobierno de todos ellos y para los respectivos imperios.

Parte II

MONARQUÍAS COMPUESTAS E INSTITUCIONES

Pese a su limitado impacto mercantil, la primera oleada de globalización fue determinante por su repercusión en el tejido institucional y social. Como también lo fueron en este sentido la formación de los imperios en sí misma, la guerra y el establecimiento de una monarquía compuesta dispersa por gran parte de Europa. En realidad, el resultado para los pueblos ibéricos se debe ver como la consecuencia de fuerzas externas e internas.

Desde una perspectiva general, se suele hablar de una revolución militar –un cambio radical en la práctica de la guerra que pasó por el uso masivo de la infantería y la artillería, así como por un perfeccionamiento de los sistemas logísticos y defensivos– que trajo consigo profundas transformaciones en la estructura financiera y política de los estados, obligados a movilizar grandes cantidades de dinero para atender las necesidades de los ejércitos. Se considera además que esta transformación, que suele interpretarse como parte de un proceso de modernización de las estructuras políticas, fue crucial para una centralización de los sistemas estatales de extracción de recursos y para la aparición de los estados fiscales, los únicos –se cree– capaces de aportar fondos suficientes a tales efectos (Yun, 2012). Resulta interesante que estos dos procesos se hayan subrayado a menudo en el caso castellano y portugués. A la luz de las recientes investigaciones para el conjunto de Europa, cabe preguntarse, sin embargo, si esto fue realmente así en la península y si hubo diferencias respecto de otras áreas. Y, por supuesto, para lo que más interesa aquí, hay que revisar cuál fue el impacto de los imperios a ese respecto. Los siguientes capítulos intentarán analizar este proceso y contrastar estas ideas generales, así como reflexionar sobre las instituciones resultantes, que han estado en la base de no pocos estereotipos sobre las sociedades ibéricas. Sin embargo, solo una continuación de la perspectiva comparada que hemos abierto anteriormente nos puede dar una idea de hasta qué punto estas estructuras políticas y los cambios institucionales que se habían producido estaban generando una situación excepcional. Ello servirá también para situar a los países ibéricos en el contexto de la globalización y la competencia económica que estaba generando.

CAPÍTULO 4

Los imperios, ¿problema o solución?

Para lo que interesa aquí, esas preguntas se pueden formular de modo específico: ¿cómo afectó al desarrollo del sistema político e institucional y, en concreto, a la dinámica de las élites y sus relaciones con la Corona, la inclusión de los territorios ibéricos en una monarquía compuesta que iba a estar en estado de guerra permanente? ¿Qué papel desempeñaron los imperios en ese proceso? ¿Realmente se puede hablar de la formación de un estado fiscal-militar centralizado?

Contestar a ello exige explicar por qué Castilla se convirtió en la columna vertebral del imperio y cómo se resolvieron en los distintos territorios las tensiones sociales.

¿POR QUÉ CASTILLA?

Carlos V (1500-1558) heredó una colección de territorios muy diferentes repartidos por Europa central y occidental. [1] Su patrimonio era seguramente el conglomerado político más extenso gobernado por una persona en Europa desde los romanos. Cuando a su legado se añadieron los inmensos territorios americanos y Portugal con su imperio (en 1580), se convirtió en la amalgama territorial de más amplitud jamás vista en la historia. Solo el Imperio ruso, debido a su expansión por Siberia hasta mediados del siglo XVII , le ganaba en extensión territorial, que no en las distancias entre sus extremos. La división de los dominios de los Habsburgo entre las dos ramas de la Casa en 1556, al separarse la rama austriaca (Fernando y sus sucesores) y la española (Felipe y sus herederos), no había disminuido significativamente las dimensiones de este conglomerado dinástico ni los problemas inherentes a su gobierno.

El emperador pensaba que Dios había colocado unos territorios tan vastos en manos de su familia «por el bien y la paz universal de la cristiandad», [2] a lo que podría añadirse, quizá con cierto cinismo, y para mayor gloria de la Casa de Habsburgo, que, junto a la dinastía Ming, los Romanov (desde 1613) y el sultán turco, se convertiría en la más poderosa del planeta. Pero en cada uno de sus territorios había proyectos derivados de sus propios intereses internos que no encajaban en el plan general del emperador. Es

comprensible que tratara de actuar siguiendo «la línea de menor resistencia» (Koenigsberger, 1971). Pero era inevitable, que este mosaico irregular y disperso de estados, su condición de regiones fronterizas repartidas por Europa y la variedad de sus sistemas constitucionales, fueran la razón principal para las «tensiones cada vez mayores» que caracterizaron la historia del continente durante el siglo XVI (Rabb, 1975).

Primero fueron las guerras de Italia contra los Valois franceses; luego, los conflictos religiosos contra los príncipes alemanes, con la rebelión de los Países Bajos a partir de la década de 1560; después, las campañas contra la Inglaterra de la reina Isabel. Todo esto incrementó exponencialmente las demandas y los costes de los conflictos y transformó el carácter de las guerras y la forma de librarlas en toda Europa. Pero, sobre todo, las tensiones militares en las que se vieron envueltos Carlos V y Felipe II coincidieron con el apogeo de otra estructura política mundial: el Imperio otomano. Después de tomar Constantinopla en 1453, los turcos avanzaron hacia el Mediterráneo occidental y los Balcanes, mientras que, hacia el este, habían llegado al mar Rojo, el golfo Pérsico y el océano Índico. Al mismo tiempo, conquistaron el norte de África, lo que les permitió construir «un vasto imperio tricontinental» (Darwin, 2008, p. 73). Fundado en la reconciliación entre las tradiciones islámicas y el poder del sultán, además del equilibrio entre las potencias regionales y la centralización, el Imperio otomano se convirtió en el principal enemigo de la cristiandad y en un problema para los contactos económicos con Asia y en la región del Mediterráneo. En definitiva, era una potencia a la que los Habsburgo no podían ignorar y fue uno de los principales motores de la guerra en Europa y del rearme religioso en el Mediterráneo. Sobre todo, en la medida en que los sultanes lograron crear alianzas temporales con los Valois de Francia, opuestos a los Habsburgo (Braudel, 1976, vol. 2).

Esta situación iba a crear importantes tensiones en los países ibéricos. La «revolución militar», con lo que suponía de costes crecientes, aunque sea hoy un concepto discutible, los obligó a instigar cambios profundos en la arquitectura política y fiscal de la época (Parker, 1995), que por fuerza habrían de afectar a la distribución del poder en su seno. Y además supuso –se dice– lo que Joseph Schumpeter llamó la transición del «estado dominial» al «estado fiscal», es decir, a un estado cuya base eran, además de los recursos del príncipe, unos compromisos más firmes por parte de los distintos reinos y de sus asambleas representativas de servir al rey con más impuestos. [3] Sin embargo –y esto es algo que a veces se olvida–, esta transformación tuvo que hacerse en el contexto de una teoría fiscal basada en cuatro pilares que se habían puesto de

manifiesto en la revuelta de los Comuneros: que el rey debía llevar a cabo sus políticas dinásticas y personales con sus propios medios (a lo que se referían los ingleses con la fórmula «vivir de lo suyo»); que no podía recaudar impuestos sin que estos fueran probados por sus súbditos; que las aportaciones fiscales solo podían gastarse en beneficio de los reinos que las aprobaban, y no de otros, y que no se podía enajenar el patrimonio real sin el permiso del reino (Gilbert, 1972, pp. 101-110).

Todos estos principios, en sí mismos un problema para los gobernantes, se entrelazaban con ciertas dificultades técnicas, la más importante de las cuales era la necesidad de obtener préstamos que iban a devolverse con los ingresos futuros. Además, pedir prestadas grandes sumas de dinero a corto plazo para atender a las muchas urgencias de ese conglomerado implicaba aceptar unos tipos de interés o compensaciones no monetarias de carácter punitivo y muy elevados. La solución a este problema era crear una fuente de ingresos estable y previsible, que permitiera la consolidación de esos préstamos a corto plazo en deudas de devolución a largo plazo, con intereses más bajos y respaldados por los ingresos del reino. Salvando las distancias, el procedimiento se asemeja a lo que hoy hacen muchas familias al convertir un préstamo personal en un préstamo hipotecario. Pero, además de esta consolidación de los préstamos, y dado que en su mayoría se empleaban para financiar campañas en lugares lejanos, también era fundamental poder transferir los fondos a través de las fronteras, algo que, en muchas ocasiones, implicaba no usar el dinero en beneficio de los súbditos contribuyentes. Era un círculo difícil de cuadrar.

Por supuesto, los Habsburgo no eran la única dinastía que experimentaba problemas parecidos. Las mismas dificultades asediaban a los gobernantes de Francia, Inglaterra y muchos otros países. Pero, para los Habsburgo, estas dificultades eran una cosa aparte. La dispersión de sus territorios y su estrategia geopolítica hacía que necesitaran mucho más dinero que cualquier otro gobernante. Tenían que negociar con numerosas asambleas distintas y de muy variada orientación para obtener rentas con las que respaldar la deuda. Y, por último, no solo necesitaban ingresos estables y fiables, sino que también era esencial disponer y, si era posible, justificar la transferencia de fondos entre territorios distintos cuyos intereses eran difíciles de coordinar.

Al contrario de lo que se ha pensado muchas veces, el proceso por el que Castilla se convirtió en la columna vertebral fiscal y militar de este complejo dinástico no fue un camino de rosas.

Los estados de Borgoña y Flandes, unidos a los territorios

imperiales de Alemania por fuertes lazos económicos, se habían convertido desde muy pronto en los pilares del poder de Carlos V y, en principio, por su riqueza financiera y desarrollo económico, parecían ofrecer muchas posibilidades al emperador. En ellos se había creado una densa red clientelar que proporcionaba enormes ventajas sociales, políticas e incluso económicas a los nobles borgoñones y flamencos, lo que aglutinaba adeptos para el soberano. El desarrollo comercial y financiero de Amberes durante la primera mitad del siglo XVI fue asimismo una de las bases que iba a permitir recaudar fondos. Además, la relación entre los bancos flamencos y los alemanes iba a permitir al emperador utilizar los servicios de familias como los Fugger y los Welser, a los que él ya estaba vinculado por el interés que tenían en la explotación minera. Sin embargo, las cosas no eran tan fáciles. Como su tío, el emperador Maximiliano –que se mofaba de los franceses por la presión fiscal a la que los sometía su rey–, Carlos V tenía que obtener sus ingresos en esos estados mediante el arrendamiento de las minas que eran propiedad de la Corona y que servían de garantías para los créditos. Si intentaba obtener más ingresos, las propuestas de los estados generales de los Países Bajos (la asamblea representativa de todos los estados) tenían que ser siempre discutidas y aprobadas después por los estados provinciales, y su aceptación definitiva requería la unanimidad, por lo que la oposición de cualquiera de las partes podía ser un obstáculo para las ambiciones del emperador, lo que alargaba las negociaciones y creaba incertidumbre. Además, en todos estos territorios, las asambleas locales eran responsables de recolectar el dinero que habían aprobado mediante un acuerdo que garantizaba que se podían quedar con parte de esos impuestos, lícita o ilícitamente en algunos casos.

Las condiciones eran todavía más complejas en el ámbito mediterráneo. Como hemos dicho ya (véase el capítulo 1), en Aragón, Cataluña y Valencia el mayor control de las asambleas sobre los ingresos, que casi se reducían a ingresos votados *ad hoc* , y sobre la recaudación y el gasto hacía más difícil el uso de los fondos para operaciones que supusieran transferirlos a otros estados. Esto ocurría también en Navarra, donde la proximidad a Francia y los conflictos experimentados desde 1524 obligaban a ser especialmente cautos con las exigencias al reino. En Sicilia y Nápoles, pese a los intentos de introducir reformas, existían limitaciones importantes a la hora de disponer de fondos (Muto, 1980, y Calabria, 1991). Una gran parte de las contribuciones estaba basada en el sistema de *donativos* , básicamente unos préstamos de las ciudades y otras entidades con un componente

negociado. Estas aportaciones no solían prolongarse más de tres años y, por tanto, eran relativamente inestables; además, siempre se hacían a cambio de concesiones importantes por parte de la Corona. Y ambos reinos –sobre todo Sicilia– vivían bajo la amenaza continua de ataques de los turcos, lo cual los hacía muy vulnerables y obligaba a la Corona a no sobrecargarlos para preservar su lealtad política y su estabilidad (Koenigsberger, 1971, pp. 47-49).

La situación en Castilla no era mucho mejor (Yun, 2004). Reinaba cierto grado de confusión a propósito de las rentas acerca de dónde, cómo y de quién se recaudaban, especialmente en lo relativo a los estados señoriales y el patrimonio real. Los tributos eclesiásticos como el servicio destinado a la Cruzada solían toparse con problemas y con la resistencia local. Y otro elemento que complicaba las cosas era que esos impuestos había que negociarlos con el papa, lo cual creaba cierta inseguridad. Cuando llegó Carlos V, algunos ingresos estaban *encabezados* (se establecían cantidades fijas concedidas por las ciudades a cambio del derecho a recaudarlas), pero muchos otros no, por lo que surgían problemas a la hora de cobrarlos. Esta situación daba pie a que apareciera un enjambre de cobradores, recaudadores y tesoreros, que no solían ser reacios a llenar sus propios bolsillos aunque fuera a costa de acentuar el conflicto entre la Corona y las ciudades. Y la organización de la monarquía, basada en consejos con dos deberes cruciales, pero a veces contrapuestos –velar por la autoridad del rey y hacer respetar las leyes y costumbres del reino–, limitaba todavía más el poder ejecutivo real de la Corona (Fernández Albaladejo, 1992).

Como había dejado claro el conflicto de los comuneros, Castilla era tan insistente como otros reinos de la cristiandad en que sus recursos no debían utilizarse para causas no castellanas ni guerras extranjeras y distantes en defensa de los intereses de los Habsburgo (Perez, 1989, pp. 546-547 y 550-554). De forma significativa, los comuneros habían recordado a Carlos V «que el rey no podía usar a su gusto el patrimonio de la Corona, que no le pertenecía como propiedad suya» y que «todo lo que había sido enajenado del patrimonio real le debería ser devuelto», un argumento que se repetiría en los años siguientes y que se daba como razón para no ofrecer nuevos servicios, lo que complicaría las relaciones entre el rey y sus súbditos. [4] Tampoco la relación con la alta nobleza era tan fácil como se ha pensado. La vuelta en 1524 a la legislación de 1504, que obligaba a que los señores devolvieran ese patrimonio enajenado, no ayudaba en absoluto. Y la Iglesia ni podía ni quería brindar una fuente de ingreso segura y predecible a la Corona debido, en buena medida, a la necesidad de negociarlo con el papa,

lo que creaba incertidumbres y tensiones nada positivas para empeñar esas rentas (Perrone, 1998).

Pese a que haya sido un lugar común durante mucho tiempo, Castilla no era obediente ni dócil; ni tampoco veía con especial entusiasmo la estrategia de los Habsburgo. Y, sin embargo, a pesar de todos estos factores, se convirtió en la columna vertebral del imperio durante muchas décadas. ¿Cómo?

Es muy difícil hacer una reconstrucción exacta del dinero que obtenían los Habsburgo de sus respectivos territorios. A los propios gobernantes les habría costado mucho hacerse una idea clara de esas aportaciones, señal de las enormes dificultades que tenía que afrontar la dinastía que se veía obligada a improvisar más que a gestionar un presupuesto central perfectamente conocido. Pero las cifras disponibles dejan claro que Castilla iba a ser el soporte más importante, seguida de Nápoles y el Ducado de Milán. Más aún, esa contribución se multiplicaría por diez en términos reales (una vez deducida la inflación) entre 1500 y 1600, lo que supone una progresión mayor que la de otros muchos estados de la época (Yun, 2019, gráfico 4.1). Este crecimiento fue muy rápido ya durante el reinado de Carlos V, pero se mantuvo con Felipe II gracias al aumento de la presión fiscal y a los tesoros americanos, y también se mantuvo en otros reinos. A fines de siglo, Castilla seguía siendo el territorio que más contribuía, pero también habían aumentado las cantidades de Navarra, Cataluña o Nápoles: de hecho, la proporción entre las contribuciones de Castilla y Nápoles había pasado de ser cinco a uno a ser tres a uno. [5] Esta tendencia al alza de los ingresos en general ayuda a comprender el aumento de la deuda tanto en la forma de asientos, créditos a corto plazo, como en la de juros, a largo plazo.

Y esto explica también el incremento de las fuerzas militares y el gasto de guerra, otra variable que es particularmente difícil de precisar pero que, según algunos cálculos, muy bien se pudo multiplicar por nueve. [6] A finales de siglo, más del 50% del presupuesto castellano se dedicaba a la guerra, mientras que en Nápoles se alcanzaba el 30% (seis millones frente a un millón) y los Países Bajos, Sicilia y Milán también aumentaban su compromiso en este sentido. [7]

Tan importante o más que lo anterior es el hecho de que, para entonces, los Habsburgo habían establecido un sistema que permitía transferir fondos de algunos de sus dominios a escenarios de guerra lejanos. Y se habían acordado numerosos préstamos, entre ellos muchos obtenidos en Flandes, sobre los ingresos de Castilla, que había pasado a financiar campañas en Portugal o las Azores mientras que otros reinos, como Nápoles, pagaban las tropas

desplegadas en la propia península Ibérica. Eso no significaba que los castellanos hubieran olvidado sus principios constitucionales básicos, como bien seguían recordando al rey cada vez que tenían ocasión. [8] Este mismo tipo de prácticas se llevaba a cabo en Nápoles y Milán. A veces, incluso, las Cortes de Castilla hubieron de justificar la necesidad de financiar un conflicto fronterizo que no afectaba directamente a los castellanos. Por ejemplo, durante la guerra contra Francia en Navarra y con motivo de la conquista de Fuenterrabía, las Cortes y la opinión pública se dejaron convencer por las preocupaciones estratégicas (se consideraba que Navarra era la puerta de entrada en Castilla) y la necesidad de defender la frontera de los Pirineos. En otras ocasiones se utilizaron argumentos de carácter religioso, aunque a menudo eran torpes o forzados. [9] Y no faltaban los motivos por los que era necesario echar una mano a Hungría o armar la flota de Génova. [10] Parecidos argumentos se habían empleado por primera vez en 1544, cuando se consideró imprescindible aportar un *servicio* extraordinario para contrarrestar la alianza entre los turcos y el rey de Francia. La sociedad castellana decidió que la petición de ayuda del monarca era bastante acertada. De hecho, ese argumento fue el que hizo que esa petición concreta fuera tan eficaz. [11]

Un proceso como el descrito solo fue posible, en primer lugar, merced al desarrollo de las redes financieras a través de los estados que formaban la monarquía compuesta, que entrelazaron además los intereses de la Corona con los de las grandes familias de banqueros, en particular con las firmas alemanas de los Fugger y los Welser, o las genovesas, como es el caso de los Centurione, los Balbi, los Spínola, los Sauli y otros. Estas grandes casas trabajaban en coaliciones y habían adquirido o establecido redes que abarcaban casi todo el continente, por lo que tenían más capacidad que incluso los banqueros castellanos con su poder creciente para transferir fondos a toda Europa –incluidos, lógicamente, los estados de la monarquía compuesta– con cierta rapidez y una notable seguridad.

Estas familias –y este es un dato importante para evitar argumentos equivocados– estaban estrechamente unidas a la dinastía Habsburgo y su sistema monárquico imperial por unos lazos que no eran meramente económicos (Herrero *et al.* , 2011). Los vínculos con los genoveses, por ejemplo, se basaban en el acuerdo político alcanzado en 1528: las familias que controlaban el poder en la república hicieron un pacto con el emperador, que se convirtió en el árbitro de las relaciones entre la vieja y la nueva nobleza (*nobili vechi* y *nobili nuovi*) para garantizar el *statu quo* de la ciudad y sus alianzas con ella. De esa forma, Génova siguió siendo

una república independiente, aunque, en realidad, era un estado satélite del conglomerado Habsburgo gracias a una colaboración basada en la interconexión entre acuerdos políticos y servicios financieros. Además, para los genoveses, la alianza con los Habsburgo, renovada en 1575 a raíz de una serie de conflictos internos en los que Felipe se presentó como árbitro, se basaba en la posibilidad de obtener recursos políticos y sociales, en parte mediante un largo proceso de fusión con la aristocracia castellana –una tendencia que iba a determinar la historia del reino–, pero también a través de privilegios y títulos en Italia y en Castilla, todo lo cual hace que las relaciones entre estos nobles banqueros y la Corona no se entiendan si nos atenemos tan solo a su parte económica y crematística.

Y, en segundo lugar, tal proceso hubo de sustentarse en un acuerdo fiscal con las ciudades muy importante. Ya antes de 1530, los servicios votados por las Cortes se usaban como una garantía para los asentistas. De hecho, incluso se tomaban préstamos con la garantía de los servicios «ordinarios» o los aportados por las instituciones eclesiásticas, pese a las dificultades que eso suponía. [12] La novedad llegó sobre todo con el *encabezamiento* general de alcabalas de 1538, según el cual el rey y las Cortes debían fijar una suma de ingreso seguro y predecible en el ramo fiscal más importante, que se mantendría por un largo periodo de tiempo a cambio de que fueran las ciudades las que la recaudaran. Evidentemente, este acuerdo favorecía a las Cortes y las ciudades (y siempre se ha considerado así), porque les concedía margen de maniobra y las cantidades que debían gravarse disminuirían, en términos reales, debido a la inflación. Pero este acuerdo –y esto con frecuencia se ha olvidado– significó también dar al rey una fuente de ingresos segura, fiable y previsible que le iba a permitir consolidar la deuda sobre estas cantidades y, así, ganarse la confianza de los prestamistas. Como consecuencia, el monarca adquirió una capacidad sin precedentes de asumir deudas y ampliar su capacidad financiera. Este sistema daría lugar a conflictos constantes entre el rey y el reino representado en Cortes, y ni siquiera sirvió para evitar las bancarrotas. Pero también dio lugar a revisiones al alza del ingreso, como las de 1559, 1563 y 1575-1577, que permitieron renegociar la deuda e incluso aumentar los ingresos para atender al crecimiento de aquella. Todavía a finales de siglo, en la década de 1590, cuando se estableció el sistema de los *millones* , un servicio que normalmente recaía sobre el consumo de productos básicos, la solución que acabaron dando fue de tipo similar: las ciudades asumieron la responsabilidad de recaudar y administrar los impuestos según tipos que ellas mismas creaban y

fijaban con la aprobación de la Corona.

Todos estos recursos financieros podían ejecutarse también en parte gracias a los tesoros que el rey recibía de América. Los cargamentos permitían a la Corona establecer préstamos a corto plazo con la garantía de la plata americana y después, en una segunda fase, consolidarlos como *juros* a largo plazo y tipos de interés más bajos pagados con los ingresos de alcabalas y otras rentas, lo que implicaba otro paso adelante en una dirección a veces olvidada: si los tesoros americanos, que pertenecían a la Corona, servían para justificar la toma de asientos destinados a sufragar las campañas del rey, lo cierto es que, una vez consolidada la deuda, esta recaía a la larga sobre los servicios del reino, lo que constituía una ruptura soterrada de la regla constitucional de que el «rey debía vivir de sí mismo».

El resultado de la creciente oferta monetaria y de la confianza que durante mucho tiempo creó este sistema fue que la Corona pudo ir rebajando el interés de la deuda en juros, que se convirtieron en una de las formas más baratas de deuda pública en Europa (Yun, 2019, gráfico 4.2). En realidad, el sur de Europa fue pionero en lograr una reducción de los tipos de interés nominales aplicados a la deuda consolidada sin emprender una revolución financiera con todas las consecuencias (Yun y Ramos, 2012, pp. 20-25).

No es extraño, ante todo esto, que se haya difundido una imagen muy positiva de la fiscalidad castellana de la época, en contradicción con la visión tradicional, muy pesimista (Drelichman y Voth, 2014). Conviene ser, sin embargo, muy prudente al respecto. Ciertamente, hubo avances a costa de muchos roces entre el monarca y el reino, y este sería, como veremos, uno de los pilares de entendimiento entre ambos (Yun, 2004). Pero esta perspectiva no capta todas las aristas, los inconvenientes y las trampas que son fundamentales para comprender de verdad lo que sucedió. De hecho, incluso dejando de lado por el momento los efectos (casi siempre negativos) de la extracción fiscal en la economía, nuestro lienzo tiene muchos matices y tonos confusos. La deuda castellana creció más rápido que los ingresos durante gran parte del siglo, un factor que llevó a la inestabilidad financiera. Y todavía fue peor la situación a corto plazo, porque las necesidades de la guerra crearon auténticos traumas en el funcionamiento del sistema financiero. Además, es poco probable que un estudio de la deuda y las cantidades involucradas en ella pueda ofrecer una imagen general de sostenibilidad, como se ha pretendido (ni que decir tiene que las comparaciones con las ideas de sostenibilidad actuales son engañosas). Las frecuentes bancarrotas reales eran resultado del

desequilibrio periódico entre deudas e ingresos, sobre todo en el corto plazo. A menudo iban acompañadas –a veces, anunciadas– por préstamos forzosos, la incautación de tesoros americanos pertenecientes a particulares o el retraso por parte de la Corona de los pagos previstos en las ferias de Castilla.

Por otra parte, es cierto que las bancarrotas y las confiscaciones del tesoro americano no eran la catástrofe sin paliativos que dice la leyenda, porque después había negociaciones y pactos con los banqueros y hombres de negocios (los *medios generales* , en los que ambas partes buscaban un acuerdo), lo que no debería sorprender, pues hace ya tiempo que los historiadores recuerdan el carácter negociado de estas crisis financieras. [13] Pero estas maniobras y conversaciones no impedían que hubiera momentos de alto riesgo para la economía financiera y comercial en general y, en particular, para los hombres de negocios afectados, que eran, en el sistema financiero, los más expuestos y vulnerables a sacudidas violentas de este tipo. Hay que añadir que todo el sistema funcionaba a base de negociaciones frecuentes con las élites para obtener servicios cada vez mayores a la Corona, tal como ocurría, por ejemplo, con las instituciones eclesiásticas: unas conversaciones que también generaban incertidumbre. En el fondo, a pesar de las cifras, el sistema fiscal del reino era más o menos eficiente, quizá el más eficiente de Europa, pero al mismo tiempo muy débil. Al final, la nave, cuya sostenibilidad se ha sublimado recientemente, fue reflotada –o, para ser más exactos, pudo aplazarse el inevitable naufragio– quemando unos cuantos listones más de la madera de su propio casco. En otras palabras, sobrevivió gracias a la enajenación constante de los tres elementos –patrimonio real, estructuras del estado y soberanía real– que en teoría debía sostener y proteger. La venta de alcabalas, tercias, jurisdicciones, títulos nobiliarios y cargos, así como de tierras sin cultivar o pertenecientes a comunidades rurales, se transformó en un goteo lento pero imparable durante muchas décadas, a pesar de las protestas de las Cortes y del reino en general.

Todo ello no era, en realidad, sino parte de un acuerdo no escrito y muy conflictivo –hasta llegar a la ruptura en ocasiones– entre el monarca y las élites, que suavizaba las tensiones descritas antes pero que no se entiende si no lo analizamos en una perspectiva más amplia.

ESPAÑA, PACTOS Y CONFLICTOS

A diferencia de otras áreas de Europa, como Francia, los territorios imperiales o los Países Bajos, Castilla vivió, desde 1521, una etapa

de relativa estabilidad. Esta diferencia se explica en buena medida por la ausencia de rupturas religiosas. Pero no cabe pensar que este reino fuera una balsa de aceite, pese a la imagen habitual de obediencia y tranquilidad que se presupone en nuestros manuales sobre el llamado Siglo de Oro. De hecho, tanto los testimonios de la cultura política popular como el recurso continuo a la justicia de las chancillerías por parte de multitud de villas y poblados, el bandolerismo –a veces una consecuencia de otras tensiones o de la marginación social– o la literatura picaresca, que nos muestra un mundo de criminalidad provocada por la pobreza, son exponentes de una situación de conflicto soterrado. La continua búsqueda de chivos expiatorios de carácter religioso y hasta racial, materializada sobre todo en el rechazo a judeoconversos y moriscos –un conflicto dramático en sí mismo– era también la vía de escape de otras tensiones sociales de carácter diferente. Además, como todas las sociedades europeas, las ibéricas eran unas sociedades de gran movilidad espacial, y una población deambulante de vagabundos y marginados era ya de por sí un problema para el control social y el orden público (Vassberg, 1996).

A todo ello se deben añadir las tensiones inherentes a la dinámica interna de las élites y de estas con la Corona, que, como hemos dicho, tan solo se suavizaron, pero que nunca podían desaparecer, sino todo lo contrario.

Dentro de las casas nobiliarias se podían esperar pocos cambios en las relaciones intrafamiliares y el sistema señorial (véase el capítulo 1). Sus necesidades y ambiciones de expansión se iban a mantener en un momento en que parte de sus ingresos quedaba erosionada por la inflación, y el desarrollo de la justicia real y la oposición de sus vasallos hacían más difícil la vía violenta de extensión de sus dominios (no imposible). Todo ello coincidía con un aumento de sus gastos y, sobre todo, de situaciones de gastos de urgencia, que no se correspondía con el aumento de los ingresos (Yun, 2004): las dotes se encarecieron debido a que la política matrimonial era cada vez más decisiva para sus familias (Atienza y Simón, 1989); los gastos suntuarios y de prestigio, desde el consumo de lujo a las fundaciones religiosas o el mecenazgo, todos ellos formas de exhibir estatus, no podían sino crecer a medida que se desarrollaba la vida de la Corte y ese prestigio era cada vez más importante para la subsistencia política. Y todo ello sin que disminuyeran las obligaciones militares para con la monarquía (otra forma de dar salida a sus aspiraciones) y la necesidad de promocionar a segundones y miembros femeninos del linaje, o a las ramas laterales de este. El resultado, pero sobre todo el síntoma de la situación, tanto en Castilla como en Aragón, fue un aumento de

la deuda de los nobles a partir de la década de 1520, que amenazó con disolver por igual los patrimonios heredados y las posesiones «libres» (las que no estaban ligadas al título ni, por tanto, sujetas al *mayorazgo*) (Yun, 1987; Abadía, 1998).

La dinámica expansionista que sentían la nobleza de segunda categoría y las oligarquías urbanas iba a ser tan decisiva como en el siglo anterior, y condujo a una política concebida para captar recursos políticos y económicos (Casey, 1989, pp. 52 y ss.). El resultado fue, una vez más, una lucha por ampliar su riqueza o por el control de los puestos cruciales en los sistemas administrativos y políticos, que no podían obtenerse sin hacer gastos. La generalización del mayorazgo aumentó estas necesidades hasta el punto de que, como en el caso de la alta nobleza, les exigía incrementar sus patrimonios para compensar de una u otra forma a las ramas menores de la familia. El carácter cada vez más elitista del gobierno local presionaba aún más a las facciones rivales para colocar a sus protegidos y sus criaturas en los ayuntamientos, en una época en la que estas instituciones estaban adquiriendo una importancia política fundamental para estas familias. Aunque existían mecanismos de autorregulación, las tensiones se manifestaban en amargos conflictos entre facciones y grupos por el control de los cargos municipales. Hubo una oleada de bandolerismo que barrió numerosas zonas rurales de Aragón, Cataluña, Valencia y Navarra, a menudo estimulada o patrocinada por grupos de nobles locales que encontraban en esta práctica la continuación de comportamientos que habían sido la solución durante la Edad Media. [14]

El desarrollo del absolutismo también iba a acentuar las demandas y la tensión estructural entre las élites y el rey. [15] Durante los primeros años del reinado de Carlos V cobró impulso la política de la Corona de intentar reclamar rentas enajenadas. Carlos y su hijo pidieron ayuda militar en repetidas ocasiones a los nobles y, por tanto, los forzaron a asumir más costes militares, al menos en principio. La campaña contra Túnez (1535), la represión de los moriscos en Granada (1568-1571) y la anexión de Portugal (1580) obligaron a muchos nobles a movilizar tropas e incurrir en unos costes que pusieron en peligro sus economías. Felipe II aplicó unas leyes sobre la propiedad de las minas de sal y la riqueza del subsuelo que iban directamente en contra de los intereses de los señores y en favor de los de la Corona.

Y algo parecido ocurría con las oligarquías y el patriciado urbano, cuya relación con la monarquía no podía ser simple. El aumento de la presión fiscal fue, sin duda, la causa más importante –o más visible– de estas tensiones. En Castilla, uno de los peores

momentos llegó con la revisión de las alcabalas en las décadas de 1560 y 1570, que derivó en conflictos armados en varias ciudades. También fueron muy tensos los debates a propósito del servicio de los millones en la década de 1590, una serie de gravámenes para los que se creaba una comisión especial y que, normalmente, recaerían sobre los artículos de consumo básico tras negociaciones entre las ciudades y la Corona. A pesar de las maniobras para ocultarlo o justificarlo, el hecho de que parte de ese dinero se utilizara para perseguir intereses fuera del reino agravó aún más la situación. Los intentos de Felipe II de emplear la Inquisición contra su rebelde secretario, Antonio Pérez, desencadenaron la guerra abierta entre la Corona y el *justicia* –una especie de magistrado jefe– y la ciudad de Zaragoza. [16] Y episodios como el de las Cortes de Cataluña de 1585 tienen el mismo significado (véase el capítulo 8).

La creciente presión fiscal sobre la Iglesia y la demanda continua de servicios provocó fricciones no solo con Roma sino también con la Asamblea del Clero española. Episodios como la interrupción de los servicios eclesiásticos (en 1519, 1533 y 1556) y la excomunión de Carlos V decretada por la Asamblea fueron la manifestación de un desacuerdo innegable (Perrone, 1997). Y las dificultades de Felipe II con el clero y la propia Roma se sintieron aún con más intensidad. Las demandas de la Corona a la Iglesia también se incrementaron durante la segunda mitad del siglo (Ulloa, 1977). El aumento de las exigencias fiscales sobre ella es todavía más significativo en la medida en que, por aquel entonces, empezaron a surgir síntomas de desaceleración en el crecimiento del conjunto de los ingresos eclesiásticos (Yun, 2004). Eso impidió que se acabaran las tensiones entre las instituciones eclesiásticas y la Corona, sobre todo durante las negociaciones sobre el subsidio. Además, aunque muchas de estas concesiones se justificaban por la necesidad de defender la cristiandad, seguía existiendo una resistencia notable a desplegar las fuerzas y los fondos del reino en guerras que se libraban lejos de sus fronteras o exclusivamente para promover los intereses dinásticos. Y esto también es aplicable cuando era el clero el que recaudaba esos fondos o al que se le reclamaban. [17]

Sin embargo, estas tensiones latentes darían lugar a acuerdos muy delicados pero que iban a facilitar no solo las relaciones con la Corona, basada en una política de *do ut des* , sino además el que se pudiera atender a la dinámica expansiva de las élites.

Para la aristocracia castellana, muchas de las nuevas medidas, como los planes para revertir las alcabalas a la Corona, acabaron en papel mojado. Además, las exigencias de esta fueron el origen de un nuevo sistema para financiar las deudas de los nobles, que les permitía hipotecar las rentas del mayorazgo mediante censos. De

esa forma podían sustituir un préstamo a corto plazo e interés elevado por préstamos a largo plazo con condiciones mucho más favorables, una maniobra –similar a las que la Corona practicaba con asientos y juros– que implicaba una reducción de los intereses anuales y un alargamiento de los pagos. Pero lo más importante es que este sistema, que se justificaba con el argumento de que se trataba de servir al monarca –para pagar movilizaciones militares y diplomáticas, o la asistencia a cortejos y acompañamientos del rey–, enseguida se utilizó para satisfacer las necesidades y ambiciones expansivas de los nobles: pagar dotes –a menudo de bodas que necesitaban el permiso de la Corona–, financiar empresas que facilitaban la promoción de los segundones, comprar rentas y jurisdicciones reales, ampliar el mayorazgo para colocar a otros miembros de la familia, etcétera. Pero las cosas no se quedaban ahí. A partir de las últimas décadas del siglo, el rey procedió a bajar los tipos de interés de los juros, lo cual afectó también a los tipos de los censos que pagaban muchas casas nobiliarias y permitió a muchas familias reducir sus costes de endeudamiento. Cuando estas deudas generaban situaciones insostenibles, el resultado era la incautación y administración de las propiedades señoriales por parte de funcionarios reales. Pero este «secuestro» de señoríos, parecido a lo que sería hoy la intervención y reflote de entidades bancarias por el estado, más que un perjuicio, era a la larga una forma de sanearlos mientras se daba una pensión anual a sus titulares para devolvérselos en mejores condiciones. Hay que advertir que, en contra de los argumentos de que el absolutismo fue simplemente un método para reducir el poder de los nobles, todas estas medidas se tomaron mientras se invocaba la *plenitudo potestatis* del rey, es decir, su poder absoluto (Yun, 2004). El absolutismo era asimismo una forma de mantener el orden social establecido.

Los servicios de la aristocracia a la Corona eran también un motivo –cuando no el pretexto– para conceder a la nobleza favores, mercedes, salarios y ayudas que le permitieran aumentar su influencia política y social y sus ingresos. En 1600, el conde de Benavente obtuvo un salario anual de 60.000 ducados como virrey de Nápoles, el equivalente a las rentas de sus tierras durante ese periodo. Y a ello podían añadirse otras fuentes de ingresos, no todas completamente lícitas, así como el poder político que implicaba el cargo. Además, el rey utilizaba otros instrumentos para facilitar unas buenas relaciones con los nobles. Explotaba las órdenes militares como forma de patronazgo, con la concesión de sus encomiendas y hábitos para otorgar prestigio, influencia e ingresos (Yun, 2004).

Este *do ut des* quedaba claramente patente también en la

relación con las oligarquías urbanas en general. A pesar de las duras negociaciones sobre cifras concretas, tanto el sistema para fijar las alcabalas en Castilla como el aumento de los servicios ordinarios en todos los reinos presuponía la cesión de las competencias de recaudación a las ciudades. Además, las subidas de impuestos se acompañaban a menudo de permisos para imponer censos sobre el patrimonio municipal que, lógicamente, eran suscritos por las oligarquías, quienes veían en ello oportunidades de inversión y de control político de las instituciones (Yun, 1990). Estas oligarquías estaban uniendo sus destinos a los de la monarquía y el sistema financiero-fiscal, en la medida en que eran también las principales suscriptoras de juros, lo que las convertía en las principales interesadas en que no se produjera un colapso del sistema hacendístico. Pero, además, encontraron en las ventas de baldíos, rentas, jurisdicciones y cargos, y en los permisos de fundación de mayorazgos por parte del rey el modo de promocionarse socialmente. La consecuencia de todo esto fue, en primer lugar, una dependencia aún mayor entre el destino de la monarquía y los de las oligarquías. Y, en segundo lugar, que estas tuvieron más capacidad para renovarse sin provocar grandes cambios en su dinámica interna ni en el marco institucional.

Las coronas de Aragón –comprendidos en ella lógicamente Aragón, Cataluña y Valencia– y Navarra experimentaron procesos similares, aunque con algunas diferencias. Como hemos visto, en estos casos las tensiones confluyeron en conflictos violentos. Pero el hecho de que la crisis acabara por resolverse es en sí mismo prueba de las intensas relaciones que estaban formándose entre las élites y la monarquía, y evidencia el papel de esos vínculos a la hora de facilitar la consolidación y expansión social de estas últimas.

En Aragón, como en otros lugares, la teoría política del periodo reflejaba esta unión con el rey. Según esta, la «encarnación del cuerpo político en su conjunto» residía en la «unión del rey y el reino» o el «rey con el Parlamento», que era una cámara muy dominada por la alta nobleza. [18] De acuerdo con esto, la recaudación de servicios aprobada en las respectivas Cortes era responsabilidad de las generalidades y diputaciones, en su propio beneficio y en el de las élites (García Cárcel, 1989, p. 685). El equilibrio entre el rey y el reino se mantenía también gracias a las audiencias y, sobre todo, a la pervivencia del Consejo de Aragón, que, como los demás consejos, representaba las leyes y costumbres del reino ante el monarca. La propia organización del poder judicial, establecido en instituciones como el *justicia* de Aragón, que defendía los derechos y los estatutos del reino frente a las pretensiones desmesuradas del rey, dejaba en evidencia las

limitaciones del poder real, pero al final era una forma de crear un equilibrio. Tras el conflicto de 1591, el rey quiso dar ejemplo con Aragón e introdujo reformas en las Cortes y en la Diputación. De acuerdo con ellas, el monarca pasó a poder nombrar al *justicia* de Aragón y a un «virrey extranjero» (es decir, una persona no aragonesa). Pero, lejos de suprimir los privilegios de los que dependían las jurisdicciones de los señores y las ciudades, se buscó un nuevo equilibrio entre los poderes locales y la monarquía. De modo que, pese al nombramiento de virreyes nacidos fuera del reino, esta institución empezó a ejercer un importante papel de intermediario entre las élites locales y la Corte real.

La nobleza no sufrió perjuicios graves. En Aragón, el permiso del rey no era tan indispensable como en Castilla para la administración de los censos gravados sobre los mayorazgos. Pero el sistema, aplicado de una manera no muy distinta de la de Castilla, también permitió resistir a las economías señoriales (Abadía, 1998). Los censos en su propio beneficio solían fijarlos las familias nobles en función de los ingresos de los pueblos y ciudades de sus señoríos; en este sentido, fue decisivo el hecho de que los nobles ejercieran un gran control sobre los concejos. En general, los nobles aragoneses estaban menos implicados en las «empresas» de los Habsburgo que sus equivalentes castellanos, por lo que sus recompensas y remuneraciones eran también menores. Pero, con el tiempo, su compromiso con la monarquía no solo aumentó, sino que arrastró a un número notable de las principales casas, como los Requesens de Cataluña y los Gandía de Valencia. Varias de estas familias llegaron a entrecruzarse de tal modo con sus homólogos de Castilla que no tiene sentido señalar distinciones ni divisiones entre ellos.

Como en Castilla, el sistema para recaudar impuestos se basaba en la notable autonomía de las ciudades, lo cual reforzaba el capital político de la oligarquía, mientras que sus miembros se convertían también en los principales suscriptores de deuda municipal. Así lo reflejó la presencia cada vez más dominante de las élites en los gobiernos urbanos, una tendencia que, a su vez, favoreció el entendimiento entre la Corona y las oligarquías, al crear mejores canales de comunicación. [19] Además, tras las revueltas de 1591, las élites urbanas del reino de Aragón se integraron cada vez más en el aparato judicial y burocrático de la monarquía (Gil, 1988).

Hemos dejado a la Iglesia para el final, pues no hay ninguna diferencia entre los distintos reinos. Esta fue el campo de promoción de muchos segundones y segundonas de las élites en ambos casos; a menudo –como hemos dicho–, a través del ingreso en las filas del clero previa financiación de las fundaciones que servían de soporte

a su actividad eclesiástica. Pero, además, el conflictivo pacto de la Corona con la institución se reforzó, pese a las tensiones. América jugaría un papel importante en este proceso. Era un vasto territorio virgen en el que las economías eclesiásticas se expandieron a toda velocidad, y en el que las órdenes religiosas (los dominicos, los franciscanos, los jerónimos y, más tarde, pero con mucho poder, los jesuitas) fueron colonizadores especialmente activos desde los primeros momentos. América también fue crucial para el desarrollo del clero secular e impulsó una intensa relación entre él y la monarquía, que fortaleció los mutuos intereses. El derecho de nombramiento de obispos y otros beneficios eclesiásticos se consideró «la piedra más rica, la perla más bella, en la diadema real», y dio a la Corona la posibilidad de crear una red clientelar de eclesiásticos generalmente fieles en el Nuevo Mundo, mucho más, al menos, que el clero regular (McAlister, 1984, pp. 94-97). Piénsese que, entre 1511 y 1564, se crearon veintidós diócesis cuyos nombramientos pasaban por el Consejo de Indias.

Hay que tener en cuenta que buena parte de los servicios fiscales a los que tanto se resistía el clero en realidad no procedía de sus bolsillos, sino de los de los fieles (como es el caso de la bula de la Cruzada), y que algunos de esos servicios, como el excusado, se concedían a cambio de privilegios económicos. Todo ello se producía en un contexto en el que, en parte por el tipo de justificación que se daba a las guerras como empresas en defensa de la cristiandad, la Iglesia se encontraba con un flujo de donaciones de católicos enfervorizados por el estado de opinión que esto creaba, lo que muy probablemente tenía pocos paralelos en Europa. Y, por supuesto, aunque se tomaron medidas contra algunos señoríos eclesiásticos, no hubo nada parecido a los procesos de despojo de bienes que se darían en Francia o Inglaterra (véase el capítulo 6).

Felipe II ha pasado a la historia como un rey en tensión con Roma, firme defensor de su derecho a la «presentación» de obispos e infatigable en sus esfuerzos por controlar la Inquisición. Pero sus relaciones con la Iglesia católica en la península y en las Indias fueron decisivas para que dicha institución prosperara y siguiera siendo el receptáculo de numerosos miembros de las élites, con lo que ello suponía de cara a dar cauce a las tensiones entre estas.

Así, los efectos del absolutismo a la hora de reforzar la capacidad de renovación y consolidación de las élites, así como de satisfacer sus ambiciones expansivas, son evidentes en varios sentidos. No se han encontrado huellas documentales del derrumbe, extinción o ruina de una sola gran casa señorial durante estos años. Protegidos por la inalienabilidad del mayorazgo, los ingresos

extraordinarios y la comodidad de acceso al crédito, sus patrimonios no se disolvieron; como máximo, pasaron a otros linajes a través de matrimonios políticos y herencias. Entre 1520 y 1631 se crearon más de seiscientos títulos nuevos, la inmensa mayoría para otorgarlos a personas procedentes de la alta nobleza, de sus rangos inferiores y de las élites urbanas. Por supuesto, si estos títulos representaban la intención de la Corona de recompensar servicios, incluidos los de carácter económico, también eran un modo de satisfacer las necesidades de promoción, consolidación y ascenso social de las élites. De los obispos de Castilla, más del 50% era de origen urbano, un porcentaje muy desproporcionado en relación con la población general pero que demuestra la presencia de las élites de las ciudades en este proceso. Máxime si se piensa que entre el 85 y el 90% eran nobles. No es extraño, por tanto, que los conflictos abiertos y las disputas entre facciones en las ciudades no tuvieran en ningún momento la virulencia del pasado. En todo caso, las oligarquías urbanas eran capaces de establecer mecanismos de autocontrol a la hora de cerrar guerras internas.

Más en general, el proceso por el que las élites se habían involucrado en la monarquía y el imperio, y la capacidad de estos dos últimos para ofrecer una salida a sus necesidades de consolidación y ascenso social contribuían también a dar cierto grado de estabilidad al sistema político y al orden establecido. A su vez, esto significaba la ausencia de cambios profundos en el sistema institucional y la economía política, lo que habría de tener consecuencias decisivas sobre la economía.

EL IMPERIO COMO BÁLSAMO Y LAS DOS REVOLUCIONES IMPOSIBLES

El proceso que acabamos de describir debe interpretarse en el contexto de la globalización y la incorporación de los reinos ibéricos a un sistema imperial inmenso.

La plata americana y la inflación que alimentó tuvieron un efecto corrosivo en algunas economías señoriales y acentuó los problemas económicos de algunas de ellas. Además, en la medida en que ese proceso fue acompañado de cambios más amplios en el desarrollo mercantil, era un factor de creación de desequilibrios sociales. Pero, por otra parte, la plata americana, una de las principales consecuencias por ahora de la globalización, también ejerció un efecto estabilizador en las instituciones (Yun, 1998).

El metal que llegaba de América nunca constituyó más del 25% de los ingresos totales de la Corona (Flynn, 1982). No era una proporción pequeña, desde luego. A muchos príncipes europeos les

habría gustado algo similar, sobre todo porque era una fuente de ingresos que no estaba bajo el control de las Cortes. Pero todavía es más importante subrayar que la plata americana permitió utilizar los mecanismos para la conversión y la consolidación de la deuda antes descritos y, por consiguiente, el acuerdo fiscal que era la piedra angular de todo el sistema financiero, así como el pacto entre la Corte y las diferentes facciones de las élites. Sin ella, todo este edificio de alianzas hubiera sido más difícil, por no decir imposible. Los súbditos de Castilla pagaban una gran parte de los costes del sistema imperial en Europa a través de sus impuestos. Pero eran los trabajos forzados en las minas americanas y los impuestos gravados sobre su plata los que permitieron ese pacto y, por tanto, convirtieron Castilla en la espina dorsal del complejo imperial. Otros países vivieron procesos similares (véase el capítulo 6), pero, en el caso de Castilla, la llegada de la plata marcó una diferencia fundamental.

Los efectos de la plata van más allá. En la medida en que facilitó los pactos de las élites castellanas con la Corona, sus consecuencias indirectas en los otros reinos fueron decisivas. No se puede decir –hay que repetirlo– que no se aumentaran en determinados momentos las contribuciones de otros territorios, y en particular de la Corona de Aragón. Pero el edificio construido en torno a Castilla ayudó a que estos estados subsistieran sin reformas profundas de sus constituciones políticas en un mundo en conflicto bélico continuo. O, dicho de otro modo, la pervivencia de sus fueros se vio facilitada por el modo en que el sistema castellano-americano afrontaba los costes de protección de estos reinos. Como demostraré enseguida, parte de los costes de protección, sobre todo, de las regiones fronterizas con Francia y con el Mediterráneo, se pagaron en milicias y movilizaciones a escala local. Pero enemigos tan poderosos como Francia o «el Turco» solo se pudieron mantener a raya merced a ese sistema castellano-americano.

Además, la política de la Corona respecto a las aristocracias ibéricas fue especialmente eficaz gracias a la llegada de las flotas con los tesoros de las Indias. El preciado metal blanco facilitaba un grado de imposición fiscal y de participación del reino en el sistema de movilización de recursos financieros que hacía que las presiones sobre la nobleza se mantuvieran en un nivel razonable. El incremento de la cantidad de dinero disponible fue la base de un proceso pocas veces mencionado: el hecho de que los nobles pudieran pedir préstamos para desempeñar servicios que necesitaran su movilización directa, como el despliegue en la guerra contra los moriscos de Granada. Si no hubieran tenido ese crédito a su alcance, sus únicos instrumentos para poder proporcionar dichos

servicios habrían sido la extorsión inmediata de sus vasallos y arrendatarios o el recurso a unas líneas de crédito muy dolorosas. El hecho de que hubiera más moneda en circulación y las garantías que esto ofrecía sobre el pago de la deuda pública ayudan a explicar (aunque no sean el único motivo) la bajada de los tipos de interés que permitieron a la Corona reducir los tipos aplicados a los juros y los censos suscritos por la nobleza. Sin América, habrían sido muy difíciles no solo la estabilidad de la monarquía sino también la tranquilidad financiera de la aristocracia y la oportunidad de aplicar la política crediticia que acabamos de ver.

La plata americana fue crucial asimismo para la formación de la poderosa red de financieros al servicio del rey, algo que contribuyó de manera decisiva a la construcción del sistema Habsburgo y los pactos que les servían de apoyo. La plata, obtenida en América o Sevilla por las familias italianas o alemanas, revitalizó sus circuitos financieros de una manera que habría sido impensable en el siglo XV . También hizo posible la conversión de los asientos en juros sobre las rentas reales característicos del sistema financiero, además de los mecanismos que permitían que Madrid «camuflara» las operaciones para la transferencia de fondos de Castilla a los escenarios de guerra europeos. Los tesoros americanos fueron, por tanto, fundamentales para superar las restricciones técnicas y constitucionales de la monarquía compuesta.

La llegada de la plata y la expansión del comercio americano también fueron importantes para la consolidación y renovación de las oligarquías urbanas, aunque dicho comercio fuera menor de lo que se suele pensar. Desde luego, la expansión mercantil y el crecimiento de la clase de mercaderes vinculada a aquel crearon tensiones en el corazón mismo de la sociedad establecida. Pero la nueva situación repercutió en la consolidación de las élites. Aunque no fue el factor principal, la llegada de las remesas de los emigrantes tenía necesariamente que contribuir a aliviar las tensiones internas. Las cifras oficiales –sustancialmente inferiores al total real, sin duda– hablan del 1,3% del PIB en 1591-1600. [20] Esta no es una proporción enorme, pero hay que recordar que una cantidad importante de ella iba a parar a manos de un sector muy pequeño de la población. Dado que parte de esta cantidad procedía de los pagos a las exportaciones de la península, parece lógico pensar que también mejoró las posibilidades de éxito de una clase mercantil que pudo mezclarse con las viejas familias de la élite urbana y, por tanto, tener más movilidad social y económica. El fenómeno más visible es, por supuesto, la repercusión en Sevilla. No solo los mercaderes –algunos de ellos, de origen converso–, sino también bastantes nobles de categoría media e incluso algunos

aristócratas, dedicaban su tiempo al comercio y así lograban abrirse camino en esta ciudad llena de sangre azul, o que así lo pretendía (Pike, 1978). Muchas veces eso se conseguía aprovechando la condición de nobles que tenían algunas familias genovesas implicadas, directa o indirectamente, en el comercio con América.

También fueron muy importantes las oportunidades que ofrecía el Imperio Habsburgo a sus élites de mejorar su situación tanto en América como en Europa. Por supuesto, los miembros de las élites constituyen una pequeña proporción de los emigrantes en ambas direcciones, pero, dado lo reducido del grupo de origen, los efectos de estos fenómenos son apreciables.

Por ejemplo, muy pocos miembros de las grandes casas se fueron a vivir al Nuevo Mundo. Hubo muy pocos casos de matrimonios mixtos con la «nobleza indígena». Es lógico, puesto que los aristócratas intentaban casarse con personas que fueran un reflejo de ellos mismos, cosa que encontraban en pocas familias de entre las élites americanas. Sin embargo, desde el final del reinado de Felipe II , muchos virreyes –tal vez todos– eran ya miembros de la nobleza titulada peninsular (Schäfer, 2003, vol. II , apéndice I, pp. 381-384). Esta forma de servicio les aportaba grandes sumas de dinero en forma de ingresos extraordinarios, que era una de las ventajas más codiciadas del *auxilium* . Ocupar cargos públicos sirvió para suavizar la llamada «crisis de la aristocracia» y para abordar las aspiraciones internas dentro de las familias. Y con los virreyes solían viajar miembros colaterales de sus linajes que se beneficiaban de ello. Hay varios casos fascinantes de familias ibéricas que crearon ramas en América. Uno de esos ejemplos es el del linaje Borja-Gandía, como también la segunda rama de los Velasco, que creó toda una dinastía en México después de que don Luis de Velasco y Ruiz de Alarcón sirviera como virrey de Nueva España (Redondo y Yun, 2008). El sector de la aristocracia más afectado por este proceso, con cierta diferencia, fue el de los linajes castellanos, pero, dada la mezcla que se estaba produciendo entre los vértices de las élites nobiliarias, los efectos se transmitían a un grupo más amplio que empezó a constituir una aristocracia española, más que castellana o aragonesa, valenciana o catalana (Redondo y Yun, 2009).

Lo más habitual era que los nobles proyectaran sus intereses hacia el lado europeo de la monarquía. Siempre conscientes del componente dinástico y precavidos ante los múltiples niveles de oposición a los elementos extranjeros, los Habsburgo no solían designar a súbditos de un reino para la administración local de otro. Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo XVI muchos miembros de las familias nobles empezaron a ocupar virreinatos o a

hacer carrera militar en Europa. Casos tan conocidos como el del duque de Alba no eran raros ni excepcionales (Maltby, 1983). Las carreras de este tipo nos permiten seguir la pista de las estrategias familiares; en este caso concreto, además del propio «duque de Hierro», toda la familia de los Álvarez de Toledo se desplegó por Europa, con la obtención de nombramientos, la promoción de los segundones, el ejercicio de puestos de mando militares y diplomáticos, y el matrimonio con hijas de familias destacadas en Italia y otros lugares. 21 La monarquía de los Habsburgo españoles requería un servicio diplomático eficiente y estable, y hacia el final del siglo las embajadas repartidas por toda Europa estaban ocupadas en general por miembros de este tipo de familias (Redondo y Yun, 2009). Los nobles se convencieron de que este tipo de puesto era algo que les correspondía por su nacimiento; por otra parte, el cargo exigía unos gastos iniciales más que notables por parte de quien lo asumía, que solía recurrir a los censos para cubrirlos, lo que pocos súbditos del rey estaban en condición de hacer (Yun, 2004): los nobles eran los candidatos más lógicos para cumplir estas funciones.

El empleo de los nobles ibéricos en el sistema imperial reforzó aún más sus lazos con otras aristocracias europeas. Las familias de origen aragonés (los Riquelme, los Santa Coloma, los Denia y otros) y de origen portugués (los Castro y Silva) emplearon esos vínculos para buscar formas de ascenso que aliviaron sus tensiones internas y, con el tiempo, cambiaron su naturaleza y la relación con sus respectivos lugares de origen (Redondo y Yun, 2008). Esta transformación ofreció ciertas ventajas y oportunidades económicas (especialmente honores y hábitos de las órdenes militares) que reforzaron la alianza entre los nobles castellanos y la Corona, así como las oportunidades de consolidación y extensión de este grupo social. Un análisis de los matrimonios de los miembros de la Orden del Vellocino de Oro entre 1575 y 1600 muestra que las familias castellanas se habían convertido en las más deseadas a la hora de casarse para muchas noblezas europeas (Yun, 2016). El mercado matrimonial abrió vías de ascenso y desbloqueó las tensiones internas de estos linajes. Si bien los vínculos con las casas flamencas eran más débiles, se podría escribir todo un capítulo sobre los matrimonios con las dinastías italianas de origen romano, genovés, siciliano o napolitano. Tales relaciones les proporcionaban no solo capital social y político, sino también una liquidez económica con la que la media y alta aristocracia podía alimentar su dinámica interna. Los matrimonios con genoveses eran especialmente beneficiosos –y lucrativos– en este sentido. 22

El entramado imperial también formaba el corazón de la

relación entre la Corona y las élites locales. Muchos miembros de este sector social asumían cargos militares y hacían carreras con oportunidades de ascenso social. Personajes como Garcilaso de la Vega, Juan Boscán y numerosos miembros de la nobleza intermedia acabaron obteniendo hábitos de las órdenes militares. Las profesiones marciales y las guerras en América también suministraron terreno abonado a estos grupos (Martínez, 1993, vol. I, pp. 118-126), que pronto empezaron a valorar el Nuevo Mundo como una zona en la que expandirse. Hay algunos casos muy ilustrativos. Los miembros de las élites formaban parte de los séquitos aristocráticos, eran oficiales en la administración real o se convertían en hombres de negocios y decidían quedarse en América. Provenían del grupo de los hidalgos, o miembros de las clases medias en riesgo de pobreza (Martínez, 1993, pp. 120-123). Las familias como los Espinosa son un ejemplo excelente de cómo las dinastías fueron incorporando mercaderes, hombres de negocios, clérigos y nobles; de esa forma, establecieron vínculos transatlánticos y aprovecharon plenamente las oportunidades brindadas por el imperio (Lohman, 1968). De esta clase social salían muchos de los estudiantes universitarios que luego creaban las dinastías de funcionarios y abogados que trabajaban en el Nuevo Mundo (Pelorson, 1980). [23] Estos emigrantes (a menudo temporales), además de enviar dinero a la península, llevaban consigo al volver una riqueza que aliviaba las tensiones internas de este grupo. Por consiguiente, las olas de emigración fueron cruciales, independientemente de que terminaran en una muerte prematura o en una riqueza fabulosa, para liberar el escenario político ibérico de muchas presiones.

Como hemos dicho, otro elemento que absorbía las tensiones dentro de las élites ibéricas y en toda la sociedad era la estructura eclesial en América. De hecho, se puede considerar que la expansión americana de la Iglesia católica fue una de las consecuencias más importantes de este nuevo imperio global. La extensión de las órdenes religiosas y del clero secular abrió un campo de desarrollo y de inserción de las élites –aunque también de las clases medias rurales y urbanas– sin paralelo en Europa. La emigración a las Indias de los clérigos, entre los que había miembros secundarios de linajes nobles, era una manera de reducir las tensiones en la península. No se pueden dar cifras exactas, pero se calcula que durante el siglo XVI aproximadamente 6.000 clérigos cruzaron el Atlántico; un número importante, si recordamos que muchos de ellos pertenecían a las diminutas filas de las clases medias y las oligarquías de la sociedad (Borges, 1983). Y así, aparte de las fortunas obtenidas, América sirvió a la Corona para aumentar la

afección del clero y garantizar la circulación de las élites, entre cuyas filas la Iglesia reclutaba diligentemente a parte de sus miembros (McAlister, 1984, pp. 94-97).

El *statu quo* que se había formado entre la Corona y las élites alejaba cada vez más el modelo de desarrollo ibérico de lo que durante mucho tiempo se creyó que fueron las claves para la formación de un estado moderno centralizado. Su evolución no llevó ni a una revolución financiero-fiscal genuina, ni a una centralización total del sistema de movilización de recursos para la guerra.

La historiografía ibérica no ha valorado que el pacto fiscal sobre las alcabalas tenía resonancias de lo que habría de ser la revolución financiera que se iba a producir en Holanda (Tracy, 1985) en la segunda mitad del siglo XVI y en Inglaterra a partir de 1688 (Brewer, 1990), y por la cual unas asambleas mínimamente representativas iban a controlar el presupuesto y, por extensión, el gasto y el pago de la deuda, un sistema que anuncia ya el de los estados modernos, en los que la aprobación de los presupuestos por los parlamentos iba a permitir «la contratación de préstamos a largo plazo y el desarrollo de una deuda consolidada», cuyos tipos de interés serían menores merced a la confianza que despertaba el control de las Cortes (T'Hart, Jonker y Van Zanden, 1997, pp. 18 y ss.). Más aún, en Inglaterra, después de la Revolución Gloriosa de 1688, este sistema se complementó con la creación del Banco de Inglaterra (en 1694), encargado de prestar dinero al tesoro y que acabaría por controlar la oferta monetaria, lo que, junto a lo anterior, sería la causa de un cambio fundamental en las instituciones y una de las claves de la fortaleza del estado y la recaudación de este (North y Weingast, 1989). 24

En efecto, al respaldar y controlar las Cortes de Castilla una riada de ingresos predecibles es obvio que se creaban condiciones cercanas a estas: sobre todo en lo que se refiere a clarificar los riesgos de la compra de deuda y a tener el respaldo del reino en cuanto a su percepción. Pero lo que estaba ocurriendo se alejaba de esta situación. Aquí, las Cortes no solo no eran mínimamente representativas, sino que es incluso dudoso que las ciudades controlaran de verdad a sus procuradores, quienes, por otra parte, no tenían control sobre el gasto (Thompson, 1989). Por otro lado, el desarrollo del eje americano-genovés situó la función que más tarde desempeñarían los bancos centrales (la gestión de la deuda) en manos de una empresa internacional que no pretendía beneficiar al reino sino solo asegurar su propio interés. 25 Detrás de ello estaba el

hecho de que el pacto conflictivo con la Corona estaba llevando a una situación en la que ninguno de los pilares fiscales y financieros de la monarquía –las ciudades y los genoveses– quería introducir cambios sustanciales a no ser que estuviera claro que convenía a sus intereses, y estos a menudo estaban enfrentados (Ruiz Martín, 1990). El resultado era una especie de equilibrio paralizante.

Gran parte de los esfuerzos de la Corona para reformar la maquinaria fiscal y financiera tenían como objetivo darle lo que necesitaba con más urgencia: un sistema bancario que posibilitara créditos más baratos y, por consiguiente, la sustitución de los genoveses. El proyecto de convertir la Casa de Contratación de Sevilla en «un banco comercial y, al mismo tiempo, un banco de depósitos para la deuda pública de la monarquía española» –lo más cerca de un banco central que se podía llegar– es uno de los intentos más importantes (Ruiz Martín, 1965). Este plan pretendía atraer el ahorro privado, en parte vinculado al comercio con América, y así reducir los altos tipos de interés aplicados por los genoveses. Lo mismo podría decirse del proyecto de Valle de la Cerda y Oudegherste que, inspirado en Holanda –ya en plena revolución financiera–, intentaba captar ahorro a cambio de unos intereses para, por otro lado, conceder préstamos al rey y desplazar así a los genoveses (Dubet, 2003). Y, si las condiciones eran malas y la oposición mucha, el sistema carecía asimismo de una verdadera tesorería centralizada y la gestión de la deuda escapaba con creces a las Cortes. Es más, a menudo era el propio rey quien emitía juros e incluso quien los usaría para convertir por la fuerza deuda flotante en deuda consolidada en los momentos de crisis y bancarrota o incluso para realizar incautaciones de tesoros americanos a cuyos propietarios se les resarcía con estos títulos de deuda.

Este no era tampoco un modelo que sirviera de base a un estado fiscal y militar centralizado como el que muchas veces se asocia a la revolución militar. Había un sistema fiscal y financiero bastante evolucionado (para la época), que servía de pilar para algo tan importante como el desarrollo de ejércitos con sistemas logísticos muy caros que normalmente actuaban en escenarios internacionales (Parker, 1972). Gracias a él, miles de soldados –en su mayoría mercenarios y no castellanos (Ribot, 2008)– recibían sus salarios en Flandes, Milán y otras regiones de la monarquía compuesta. Incluso los ingresos de América se utilizaron cada vez más para pagar los diferentes cuerpos de la Marina presentes en el Nuevo Mundo.

Sin embargo, debido a problemas financieros y materiales, esos ejércitos solían tener descentralizado el apoyo logístico, y los contratistas y asentistas tenían un papel fundamental, hasta el punto de que ha sido posible identificar esa «descentralización», que

traspasó la gestión del ejército de la administración central a la periferia y de la administración pública a la privada (Thompson, 1976, Conclusiones). Pero, además, el pacto con las élites y el respeto implícito a sus privilegios, responsabilidades y capacidad de coerción suponía la existencia de acciones militares directas por parte de nobles o aristócratas que, a menudo previo endeudamiento, llevaban a cabo misiones en nombre de la Corona, sobre todo en áreas fronterizas y de conflicto bélico. Y esto no solo ocurría con la aristocracia. Las ciudades, en realidad señoríos colectivos y, por consiguiente, también obligadas al *auxilium* y al servicio militar, tenían una función muy similar. Sevilla, Granada, Valencia, La Coruña, Murcia, Cartagena y muchas otras se veían obligadas a reclutar soldados y mantener unos niveles altos de gasto directo y/o endeudarse por motivos relacionados con la defensa. 26

Este panorama no debería sorprendernos, pese a que rompe con la visión tradicional y excesivamente simplista de unos sistemas fiscales centralizados de movilización militar. Las investigaciones recientes sobre otros países han demostrado la importancia de los empresarios militares y las movilizaciones de ejércitos privados (Parrott, 2012). Es posible que estas operaciones privadas, aunque atraen el interés de los especialistas, se hayan minusvalorado en el conjunto de la situación. Hay que advertir que estos métodos y mecanismos, aunque muy diferentes entre sí, guardan numerosas similitudes con los empleados en la conquista de América (véase el capítulo 2). Se basaban en un código de *auxilium* y un principio de iniciativa personal a cambio de la promesa de compensación posterior.

Es imposible, al menos de momento, calcular el valor económico de estas movilizaciones de señores y ciudades, y las deudas que generaron. Quizá su importancia total fue leve en términos cuantitativos. Pero sabemos, por ejemplo, que en el periodo 1589-1593 los censos suscritos por los nobles para cubrir los servicios –sobre todo militares– a la Corona ascendieron a 1,6 millones de ducados, lo que representaba el 18% de los ingresos recaudados en asientos en esos mismos años (Yun, 2019, p. 196, n. 53). Y parece probable que las ciudades hicieran contribuciones y esfuerzos militares de una escala similar o mayor. Aunque tal vez se exagere, el caso de Sevilla es muy significativo. 27

Además, en la medida en que ese dinero se adelantaba previamente con la imposición de censos sobre los ingresos municipales y que estos, a veces, se terminaban reembolsando con la creación de nuevos impuestos, el resultado eran unos niveles de presión fiscal y de deuda muy superiores a los que normalmente computan algunos historiadores. En realidad, cualquier definición

de la «deuda pública de Castilla» tendría que incluir, además de los juros –es decir, la deuda impuesta sobre los ingresos del rey–, los censos creados para el cumplimiento de las tareas y funciones públicas (incluidos los compromisos militares) que estos brazos del estado estaban obligados a desempeñar. La maquinaria de movilización de recursos para la guerra no se puede reducir tan solo a los impuestos y gastos de la hacienda del rey, como tampoco la deuda. Aquellos eran muy superiores e implicaban una dinámica más compleja dentro del estado. Como veremos, este aspecto es crucial para comprender el proceso de construcción del andamiaje de dicho estado.

Una consecuencia de todo ello fue que la administración militar empezó a caracterizarse por una gran descentralización, con el resultado de un desempeño relativamente malo y casos de fraude. En conjunto, este sistema creó una maquinaria complicada y conflictiva, cuya propia naturaleza hacía que su despliegue fuera aún más caro y que estuvo siempre marcada por el clientelismo, el patronazgo, el nepotismo, la mala administración, el fraude y la corrupción. Ocurrió tanto en Flandes como en Castilla, y se vio por igual en las relaciones entre los diversos escenarios y en el funcionamiento del sistema fiscal y financiero que alimentaba el aparato logístico. [28] Por supuesto, se encontraban con frecuencia tendencias similares en otros territorios de la monarquía. Los contratos para el mantenimiento de las galeras en Génova (en especial los firmados con Andrea Doria) son un buen ejemplo; los acuerdos de este tipo serían más habituales a partir de 1600 (Williams, 2014). Respecto al sistema militar en general, se ha dicho que la «centralización de la administración española era puramente personal. De la misma forma que la monarquía era la suma de unas naciones autónomas y privilegiadas, unidas solo por su lealtad al mismo soberano, la constitución interna de Castilla era un conglomerado de libertades y jurisdicciones independientes, centralizadas en la persona del rey» (Thompson, 1976, p. 42).

Todo ello tenía su origen en «debilidades profundamente estructurales». Como en todas las monarquías de la época, su base la formaba un sistema clientelar para la concesión de cargos y lealtades, totalmente coherente con el principio de *do ut des* . Como consecuencia, el funcionamiento del sistema administrativo era aún torpe y caro de mantener, y respondía a una serie de códigos muy complejos en relación con lo que hoy se consideraría corrupción (Yun, 1994). Además, las autoridades locales desempeñaban un papel crucial en la recaudación de dinero para la guerra. Por ese motivo, gran parte de los ingresos reales acababa quedándose por el camino. [29]

Se había creado un modelo en el que la movilización de recursos bélicos no siempre se traducía en flujos monetarios, lo que no era tampoco una excepción en Europa.

PORTUGAL. LA SOLUCIÓN IMPERIAL

La expansión en ultramar causó importantes tensiones sociales, pero también sirvió para estabilizar la sociedad portuguesa.

Si bien muchos mercaderes y financieros eran de origen italiano (concretamente genovés), el grupo portugués (sobre todo los cristianos nuevos) también era notable. Y lo fue todavía más después de que se expulsara a los judíos de las coronas de Castilla y Aragón en 1492, lo que incentivó la emigración hacia Portugal. Como en el resto de la península, este fue el origen de una tensión considerable que se manifestó como un rechazo a las creencias religiosas, pero con un elemento étnico cada vez más pronunciado. En cierto modo, estas tensiones fueron la plasmación ibérica del choque general entre la nobleza y los hombres de negocios. Pero el desarrollo comercial y el crecimiento económico también alimentaban las presiones para el ascenso social de las oligarquías urbanas y los mercaderes, lo cual incrementó las tensiones dentro de dichas élites. Igual que en los demás reinos ibéricos, la nobleza se vio obligada a cubrir los costes militares tanto en la península –quizá menos que en Castilla– como en las colonias (Vila-Santa, 2015, pp. 71, 77, 85, 94, 113-115). Y el desarrollo de la justicia real chocó con la expansión de la jurisdicción de los señores (Hespanha, 1989, pp. 414 y ss.), mientras que su mentalidad de patronazgo hacía que tuvieran más obligaciones sociales y gastos de prestigio (Da Cunha, 2003). La nobleza portuguesa llegó a recurrir a formas de autocontrol de la natalidad que, tal vez porque han pasado inadvertidas para los historiadores, no se conocen en los demás reinos ibéricos (Carvalhal, 2016, pp. 5-6; Boone, 1986). Este fenómeno, estrechamente asociado a una jerarquía masculina de creciente intensidad en las casas de los *fidalgos* y con una extensión del *morgadio* –el equivalente al mayorazgo– (Monteiro, 2003), derivó en una entrada cada vez más frecuente de las hijas y los segundones en la Iglesia, como forma de reducir las tensiones internas en cada linaje (Boone, 1986).

Sin embargo, igual que en Castilla, la expansión en ultramar favoreció la reproducción de las élites (antes hemos descrito los primeros ejemplos de esta tendencia). Un número considerable de *fidalgos* (muchos de ellos pertenecientes a ramas secundarias de los linajes o hijos segundones), nobles de categoría intermedia e incluso comerciantes descubrieron que la conquista era una forma de

expansión social y daba salida a las necesidades familiares. Así queda de manifiesto en lo que la historiografía portuguesa ha llamado el *cavaleiro-mercador* , un noble dedicado al comercio. Dada la mezcla de violencia militar y comercio –la mayoría de las veces, extorsión– que caracterizaba las actuaciones portuguesas en las costas desde Marruecos hasta China, la figura del *cavaleiro-mercador* no era por fuerza una condición intrínsecamente contradictoria: ambas cosas, caballero y mercader, se fusionaban mejor de lo que podría parecer (por supuesto, también otros países eran violentos o explotadores). Aparte de esta oligarquía formada por la nobleza intermedia, algunos miembros de las grandes dinastías aristocráticas también podían dar salida a los deseos de reproducir su linaje y su familia a través del imperio. En realidad, este era un grupo numéricamente pequeño; de hecho, los cargos de gobernador y virrey en el *Estado da India* se repartían casi por completo entre unas cuantas familias: entre ellas las más importantes eran las de los Castro, Coutinho, Mascarenhas y Noronha (Da Cunha y Monteiro, 2005). El ejemplo más llamativo es el del virrey Alburquerque, pero detrás de él hubo un buen número de capitanes generales, gobernadores y virreyes del *Estado da India* como los distintos miembros de las familias Telles, Ataíde o Sousa Chichorro (Da Cunha, 2005; Vila-Santa, 2015, y Pelúcia, 2009). En cuanto a Brasil, familias como los Alburquerque y los Sá también fueron importantes en este proceso (Boxer, 1952; Norton, 1965; Viana, 1968). Y, desde luego, la Iglesia, tanto secular como regular, ofrecía asimismo otro medio de expansión. Aunque no se crearon más que unas cuantas diócesis, las órdenes portuguesas en general, y los jesuitas en particular, lograron imponerse en Asia y Brasil y se convirtieron en un cauce para la expansión y renovación de las élites. El derecho de la Corona al *padroado* (similar al de patronato en Castilla) servía para satisfacer la necesidad de consolidación y expansión social de las élites y para la proyección de sus protegidos hacia un sistema eclesiástico que, por aquel entonces, estaba adquiriendo dimensiones globales. Las órdenes militares crearon el espacio social apropiado para la incorporación de miembros de la nobleza y la *fidalguia,* e incluso para los plebeyos (Olival, 2001).

Como han demostrado Subrahmanyam y Thomaz (1991, p. 319), la emigración de los nobles a ultramar fue pequeña en términos absolutos. Es lógico, dada la dimensión del grupo. Pero no puede despreciarse la repercusión del imperio. Para entenderlo, es necesario adoptar una perspectiva más amplia. Como en el caso castellano, el imperio daba a los reyes unos ingresos extra que les permitían disminuir la presión de la Corona sobre la aristocracia, los *fidalgos* y los mercaderes, lo que, a su vez, pudo reducir las

tensiones dentro de las élites dominantes. Al mismo tiempo, estos ingresos aumentaron la capacidad de patronazgo de la Corona respecto a estos grupos, no solo en las colonias sino en el propio Portugal. Es importante destacar que, a partir de 1555, la Corona recibió del papa la titularidad de las órdenes militares portuguesas, lo cual le permitía intervenir en la concesión de hábitos y propiedades, por lo que se convirtió en un método esencial de ascenso dentro de la nobleza (Olival, 2004). Esto derivó asimismo en un notable incremento de la capacidad de la Corona para ofrecer protección a las élites al tiempo que tomaba posesión de una herramienta fundamental para regular las tensiones internas dentro de dicho grupo. Y hay que recordar que la concesión pontificia era coherente con la función del Imperio –en África e India– como forma de propagar la fe católica.

De esta manera, la aristocracia pudo abstenerse de una revisión profunda del sistema de enfiteusis, que, gracias a haber creado unas condiciones favorables para los agricultores, fue uno de los pilares del crecimiento agrario logrado en el siglo XVI . Cualquier intento de comprender las repercusiones positivas de las colonias a medio plazo debe tener en cuenta también la ampliación de las estructuras eclesiásticas en ellas. Este fue otro bálsamo que facilitó la consolidación y expansión social de las élites. Un estudio de los cabildos catedralicios ha puesto de relieve que la situación era muy parecida a la de Castilla: eran la base de un auténtico patriciado de la Iglesia y constituían espacios para la proyección y el desarrollo social de las familias pertenecientes a la oligarquía local (Da Silva, 2013). Portugal, a diferencia de Francia, Inglaterra e incluso los Países Bajos, no vivió casi conflictos sociales en el siglo XVI e incluso los de 1637-1640 con que se inicia su guerra de independencia de los Habsburgo son más eso –el estallido de una guerra– que convulsiones del orden social. Ello se debió, en parte, a motivos religiosos, pero también a factores económicos y sociales y, más en concreto, a la capacidad de reproducción social de su élite.

Esta dinámica no iba a romperse en 1580-1581. La anexión de Portugal por parte de los Habsburgo fue violenta, sin duda, pero también significó que las élites pudieran continuar con su modelo de desarrollo. Como ha destacado la historiografía de España y Portugal, los ataques de Holanda e Inglaterra contra las posesiones portuguesas a partir de 1580 entrañaron un coste para sus clases superiores. Pero conviene recordar también que, ya antes de que se unieran las coronas –en realidad, desde la década de 1540–, la expansión en Asia había empezado a ser más lenta y la defensa del Imperio, cada vez más difícil. Desde esta perspectiva, no es extraño que una gran parte de estas élites viera a Felipe II (Felipe I en

Portugal) como la solución a sus problemas y a los del imperio (Disney, 2009, vol. I, capítulo 10). Sobre todo si tenemos en cuenta el endeudamiento en que habían incurrido algunos de ellos como consecuencia de su apoyo al rey don Sebastián en su carísima y desastrosa campaña en África, que terminó con su muerte y la de muchos de sus principales nobles (Disney, 2009, vol. I, p. 179). Numerosas familias pertenecientes a la alta nobleza, cuya posición también se puede explicar por sus vínculos anteriores con sus colegas castellanos, adoptaron políticas con el claro propósito de mezclarse no solo con sus homólogos del país vecino sino también con grupos de otras regiones de la monarquía, incluida Italia (Da Cunha, 2009; Redondo y Yun, 2009). Y eso no supuso que perdieran su capacidad de proyectar sus intereses sobre el imperio, donde los virreinatos eran, cada vez más, privativos de la aristocracia, igual que los puestos de gobernadores en el *Estado da India* (Da Cunha y Monteiro, 2005). El imperio, además de ser una fuente de cargos públicos y mercedes reales, lo era también de provechosas licencias comerciales concedidas a muchos *fidalgos* y, sobre todo, a los Braganza (Boyajian, 1993, p. 34). De esta forma, dichas familias podían ampliar su capital político e incluso sus posibilidades económicas. Como veremos, el resurgimiento económico que experimentó el Imperio portugués gracias a sus relaciones con el español favoreció la circulación de las élites por todo el sistema colonial.

Incluso la burguesía mercantil y los cristianos nuevos, que quizá no esperaban gran cosa del fervor intolerante de Felipe II , experimentaron un gran progreso a partir de 1580 (Boyajian, 1983). La creación de títulos –que se aceleró entre 1580 y 1640– iba a ser causa de descontento para algunos de los viejos linajes, pero también una válvula de escape para las ambiciones de otros. Continuaron aumentando las instituciones eclesiásticas, y Felipe II siguió consolidando el crecimiento de la Compañía de Jesús, conocida por su capacidad de reclutar jóvenes *fidalgos* y aristócratas en ambos reinos (Lockhart y Schwartz, 1983).

El aumento de las posibilidades de patronazgo de la Corona también reforzó estas tendencias. Igual que en los demás reinos ibéricos, se reforzó el poder de arbitraje del rey. Como en Castilla, este proceso intensificó la asignación de recursos a la que he denominado «economía de legitimación» –la gestión de los patrimonios orientada a potenciar los gastos sociales, religiosos e incluso de ostentación para legitimar la nobleza–, lo cual, a su vez, contribuyó a la estabilidad social. Este tipo de gestión se alimentó a través de los gastos directos de las élites. Pero, sobre todo, se le otorgó una expresión más visible gracias al desarrollo de las

misericordias . Estas, si bien eran similares a las cofradías e instituciones de asistencia social en otras regiones de Europa, representaban un modelo más avanzado. Eran unas instituciones que, dependiendo del rey, agrupaban iniciativas destinadas a fomentar entre sus miembros el ejercicio de la solidaridad, con obras de caridad y limosnas a los pobres. Así, pues, el imperio –y la unión de las coronas– había tenido el mismo efecto que entre las élites castellanas. Desde luego, la Corte y la administración metropolitana eran los espacios de promoción social más importantes, por encima de las colonias (Da Cunha, 2009). Pero este fenómeno era, al mismo tiempo, consecuencia de que el rey tenía cada vez más ingresos, procedentes sobre todo de las colonias. En este sentido, el imperio era una importante válvula de seguridad para promover y favorecer la consolidación social de las élites, mientras que el rey aumentaba sus posibilidades de patronazgo: así se reforzó una coalición dominante, en la que el rey tenía un papel fundamental.

La organización fiscal portuguesa, que aportaba equilibrio a esa coalición dominante, también contribuía a la estabilidad del sistema social. Surgió una forma de fiscalidad bastante similar a la de Castilla, pero en el que, como hemos dicho, la mayoría de los ingresos del rey procedían de sus dominios y del monopolio sobre el comercio de los productos más importantes y las aduanas en el imperio. Igual que en Castilla, las fluctuaciones de los gastos habían obligado a la Corona portuguesa a buscar una fuente de ingresos segura y fiable (aunque Lisboa no tenía las enormes deudas de Madrid), y las sisas se utilizaban como las alcabalas en Castilla, como una renta fija más o menos previsible que servía para respaldar deuda pública a largo plazo (Hespanha, 1993). Es decir, el sistema portugués servía también para crear ingresos estables y previsibles a partir de los cuales se podía consolidar la deuda flotante, algo imprescindible para hacer frente a las fluctuaciones en las entradas. La consecuencia fue un aumento de las sisas –los impuestos sobre la venta de productos– administradas por los ayuntamientos *(cámaras)* , que reforzó el protagonismo fiscal de las oligarquías urbanas. Por eso en Portugal, como en Castilla, se ha hecho habitual hablar de un traspaso de funciones denominado *neomunicipalismo* en relación con la importancia creciente de las ciudades, cuyas funciones y responsabilidades crecieron a partir de la década de 1550 (Magalhães, 1997). Es posible que, igual que en Castilla, lo que estaba sucediendo en Portugal fuera el refuerzo de un papel institucional que en realidad nunca se había perdido, y no un traspaso directo de responsabilidades. En cualquier caso, todo ello permitió un notable incremento de los ingresos reales durante

el siglo XVI , que alcanzó su apogeo hacia el final del siglo (Hespanha, 1989, pp. 110-111). También hizo posible un pacto no escrito entre la Corona y las oligarquías urbanas, que reforzaron su influencia política y fiscal en las ciudades.

Asimismo, había un pacto similar en el gobierno general del reino. En paralelo, y pese a que las finanzas centrales tenían mejor organización, la administración seguía apoyándose en los consejos, unas instituciones centrales que, como en los otros reinos ibéricos, defendían los derechos del rey pero también los del reino, de forma que preservaban un alto grado de descentralización y de acuerdo al mismo tiempo (Hespanha, 1989). Gracias a la Ley Mental (1434), el tenso pacto entre el rey y el reino representado en las Cortes iba acompañado de una mayor resistencia a los intentos de los nobles de usurpar el patrimonio de la Corona sin eliminar los privilegios ni la esfera de poder de cada uno. Al mismo tiempo, gracias al poder creciente de los corregidores y los jueces reales, la justicia del rey se fortaleció. Pero hay que subrayar que no se eliminaron las jurisdicciones señoriales (Magalhães, 1997). De modo que, a pesar de un absolutismo cada vez mayor, el rey y el reino fueron capaces de encontrar un punto de acuerdo.

Ahora bien, las diferencias con Castilla también eran importantes. Casi todas eran cuestiones de proporción y estructura política. Los ingresos del monopolio imperial del rey de Portugal oscilaban entre el 60 y el 68% del total de sus entradas en 1520 (Godinho, 1968), una cantidad que no tiene nada que ver con el 25% que proporcionaban los tesoros americanos a la Corona de Castilla en sus años de apogeo. La segunda aportación más importante a los ingresos reales procedía de los aranceles de importación, que, en gran parte, estaban ligados al comercio exterior. Por eso las sisas constituían una parte proporcionalmente menor y, por consiguiente, la dependencia financiera de la Corona respecto de las élites locales era también menor en la misma medida. El estado fiscal, definido por Joseph Schumpeter en el sentido que ya hemos dicho (véase el capítulo 1), estaba menos desarrollado en Portugal que en Castilla, mientras que el componente de estado rentista (un estado financiado por otros territorios) era mucho mayor (Yun, 2012). Además, en contraste con lo que ocurriría en los territorios de los Habsburgo, la dinastía Avis no gobernaba más que en Portugal, y las tensiones por el uso de los recursos en beneficio de otros territorios dinásticos eran casi inexistentes. Otra diferencia residía en modelos de endeudamiento. En Castilla se habían generado deudas no solo por la disparidad entre ingresos y gastos, sino también por la necesidad de pagar campañas lejanas que exigían que los fondos se enviasen por

adelantado. Y, por si fuera poco, el tan elogiado realismo de los monarcas portugueses, que no dudaron en abandonar sus intereses en el norte de África a mediados de siglo (la desastrosa expedición de don Sebastián en 1578 fue la única excepción a la regla), hizo el resto. La deuda nunca ejerció tanta presión en Portugal como en Castilla, lo cual evitó muchos problemas. Ni hubo ninguna necesidad de declarar la bancarrota, si exceptuamos la suspensión de pagos en 1560, que no puede considerarse verdaderamente como tal (Godinho, 1982-1987, vol. IV , pp. 215-216).

LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO

Hace tiempo, historiadores como Henri Hauser, primero, y más tarde, Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein, describieron los años posteriores al colapso de 1558 como un periodo de crisis y transformación en toda Europa. Vistos los problemas financieros de Castilla y los de Portugal en Asia, esta idea parece corroborarse. [30] Las dificultades afectaron al comercio exterior, cuya crisis se agravó por la rebelión de las Provincias Unidas (1566), que desestabilizó las relaciones de Castilla con el norte de Europa y afectó asimismo a los mercados financieros portugueses (Phillips, 1990; Boyajian, 1993). Durante estos años, el comercio de Sevilla también sufrió, y se desencadenó la crisis del sistema de ferias y del comercio de Burgos.

La economía interna también iba a atravesar problemas. Ha habido intentos de disminuir la importancia de las bancarrotas de este periodo, pero todos los indicadores nos llevan a pensar que las consecuencias para la economía financiera fueron negativas a corto plazo: causaron la descomposición de la cadena crediticia, contribuyeron a inmovilizar el capital en la deuda pública a largo plazo e incluso repercutieron en determinadas industrias.

Los problemas financieros coincidieron con una situación complicada en varias regiones. Desde la década de 1560 se habían advertido síntomas de una desaceleración del crecimiento agrario y demográfico en varias regiones de Castilla y, en particular, en el valle del Duero (Yun, 2004, pp. 417-428), y el crecimiento agrario en Portugal también tendió a frenarse (Miranda, 2017). Aunque, como en el caso de Castilla, la presión fiscal no era grande en términos macroeconómicos, el tipo de impuestos creados en este periodo, y en especial las sisas aplicadas a los productos básicos, también iban a tener efectos negativos en los talleres de los artesanos (Yun, 2004, p. 344).

Dicho esto, esas dificultades, pese a ser considerables, no alteraron de forma inmediata el rumbo de la economía. Durante al

menos veinte años (hasta 1580 aproximadamente), casi todas las economías regionales de Castilla y Portugal siguieron creciendo gracias a una serie de reajustes en el sector agrario y a las repercusiones positivas a medio plazo del proceso de globalización.

En Sevilla, el comienzo de un segundo ciclo atlántico en la década de 1570 desembocó en un periodo de crecimiento sin precedentes, en parte como consecuencia de la diversificación comercial. Dicho crecimiento se produjo mientras el comercio portugués con Asia se recuperaba, el tráfico con Brasil estaba mejorando la economía de ciudades como Oporto y su comercio con el norte se estaba reconstruyendo (Boyajian, 1993, y Phillips, 1990). Las importaciones sevillanas de productos como tintes, cueros y perlas crecieron a toda velocidad (Lorenzo, 1979). A su vez, la aparición progresiva de mercados para los bienes castellanos en América y el desarrollo de las minas facilitaron la exportación de productos industriales. Además, la crisis de las ferias no produjo tampoco una recesión comercial en Castilla, en parte gracias a las relaciones cada vez más intensas con Portugal y Sevilla. Durante todo este tiempo Sevilla estaba desarrollándose, mientras que el eje financiero se iba trasladando de las ferias castellanas a Madrid. El crecimiento de Sevilla y Madrid compensó parcialmente los problemas de las ferias del valle del Duero.

Vemos parecidas tendencias en el sector agrario y en la evolución demográfica. La interrupción del aumento de la población y la expansión agrícola en el valle del Duero y en el interior de Aragón se compensó con la continuación del movimiento ascendente en las regiones del sur. El modelo de crecimiento siguió funcionando, basado en el crecimiento demográfico y la colonización de las regiones meridionales, así como en la conectividad entre regiones. A esas alturas, las estructuras y las redes urbanas de Castilla eran relativamente sólidas. Gracias a ello, los problemas suscitados por la presión demográfica y el aumento de la renta de la tierra que limitaban el margen de subsistencia de los campesinos quedaron mitigados por la capacidad de estos de mantener fuertes lazos con los mercados urbanos y recurrir a actividades auxiliares relacionadas con el comercio (servicios de transporte, producción de paños y loza, productos de cuero…). A todo ello contribuyó la abundancia de tierras comunitarias (cuyas ventas iban a ser moderadas hasta la década de 1580). La introducción de cultivos intensivos (como vid, morera para gusanos de seda, cáñamo y lino), casi siempre realizada en pequeñas explotaciones, también tuvo un efecto positivo, sobre todo cuando la producción estaba orientada al mercado. Y las grandes fincas y explotaciones del sur, a las que beneficiaba la bajada de los salarios

reales –pagados en parte en moneda–, no se derrumbaron de la noche a la mañana. En ciertas zonas de Andalucía hubo una expansión de las exportaciones de aceite de oliva a América, mientras que los nobles catalanes invirtieron en *fargas* para la producción de hierro y los terratenientes valencianos hicieron grandes gastos en molinos de azúcar y la producción de seda. 31

La subida de los precios agrarios y de la renta de la tierra aumentó los ingresos de las élites y su demanda de productos urbanos. La superación de los problemas económicos y sociales de la élite gracias al imperio impulsó su consumo de bienes de lujo. Parece que, en muchas ciudades, la construcción (de palacios en general y de edificios eclesiásticos en particular) creció. El desarrollo, durante este periodo, de sectores como el textil en Segovia estuvo muy vinculado a la fabricación de productos de gran calidad para el consumo de grupos acomodados, a los que se habían incorporado las élites americanas. Además, una característica importante de esta actividad era el uso de materias primas, cuyos precios aumentaron muy despacio. 32 En Cataluña, la reorientación de la industria textil fue todavía más intensa y decisiva a partir de la década de 1550, cuando se estableció la tendencia a un ciclo de interacción agraria-urbana más eficiente. Similar dinamismo mostró el sector de la seda en Murcia, Toledo y Córdoba, y estas dos últimas ciudades destacaron por su capacidad de adaptarse a los cambios y caprichos de la moda y la demanda. 33

Las cifras y la geografía de la llegada de la plata americana y los tipos de mercancías adquiridas con ella en 1570-1571 demuestran que el mercado colonial estaba teniendo consecuencias positivas para algunas industrias. 34 Sectores como la construcción naval y las industrias relacionadas (como la tala de árboles) se beneficiaban de la demanda en aumento, sobre todo en Vizcaya, Lisboa, Sevilla y Oporto. Sin duda, los gastos de la monarquía contribuyeron a esta tendencia cuando el rey ordenó construir una flota para satisfacer las demandas de su estrategia internacional. En Cataluña esto condujo al desarrollo de una flota de barcos más pequeños para atender a los puertos mediterráneos, un cambio que deja clara la vitalidad relativa de la economía del principado. 35

***

Que los dos sistemas imperiales fueron factores de estabilidad en las sociedades ibéricas es algo que aceptan la mayoría de los historiadores. Además, desde una perspectiva muy lineal de construcción del estado, se da por descontado que el proceso fue de la mano de la formación de unos sistemas impositivos más

centralizados, asociados a la revolución militar. También se ha dado por supuesto que los llamados *estado fiscal* y *estado militar* tenían que ser fenómenos coincidentes y convergentes.

Aquí hemos demostrado que los imperios y, más en concreto, el proceso de globalización, no solo fueron factores de estabilidad. En muchos sentidos, eran desafíos para el tejido social de las sociedades ibéricas y afectaron de forma indirecta a otros territorios. Desde ese punto de vista, la forma en la que los imperios crearon estabilidad política y social resulta un poco diferente, y hemos intentado explicar por qué prevalecieron las fuerzas estabilizadoras.

La estabilidad política y social y, por consiguiente, la reproducción y la lenta transformación de los marcos institucionales eran resultados de los mecanismos ligados a la forma de organización del nuevo sistema fiscal (sobre todo en Castilla), la manera de utilizar las nuevas posibilidades en el mercado crediticio y la oportunidad que los imperios daban a las élites de satisfacer su necesidad de expansión y consolidación, y, en definitiva, de la reformulación del «contrato» que tenían entre sí mismos y con la Corona. Por supuesto, ese contrato era distinto en los diferentes espacios de la monarquía. Al centrarnos en el caso de Castilla podemos ver que, pese a algunos lugares comunes al respecto, la contribución de otros reinos (especialmente Nápoles y los Países Bajos) se incrementó, pero también que el desarrollo del sistema fiscal castellano creó una especie de paraguas que permitió a otras partes de la monarquía compuesta preservar sus sistemas fiscales casi intactos. El caso de Portugal, que no era una monarquía dispersa, fue ligeramente distinto.

Pero esta perspectiva de análisis también explica que el resultado de estas tensiones en Castilla no fuera un estado fiscal «centralizado». La reformulación del acuerdo entre la Corona y las élites, así como entre estas últimas, preparó el terreno para la reproducción de las viejas instituciones, aunque evolucionadas. También contribuyó a realzar un sistema muy descentralizado de movilización de recursos para la guerra, lo que dio lugar a una mayor capacidad de las élites para ejercer la coacción, el control de la violencia e imponer sus jurisdicciones a escala local. Aunque es posible que, en términos económicos, el volumen del presupuesto del estado fiscal central fuera mayor que el de todas las demás corporaciones unidas, los efectos, desde la perspectiva de la economía política y la construcción del estado, iban a notarse en todos los territorios de la monarquía compuesta. Volveremos sobre ello.

CAPÍTULO 5

Estereotipos y realidades

Existe hoy un interés especial por el estudio de las instituciones y su papel regulador de las relaciones sociales y económicas. El tema no es fácil, pues la propia definición que hacen sus teóricos –las instituciones son, se dice, las reglas del juego– abre un abanico inabarcable de aspectos a estudiar. En todo caso, los principales teóricos como Douglas North o Avner Greif incluyen no solo instituciones formales (políticas) e informales (relaciones de parentesco, reciprocidad, prestigio…), sino también lo que ellos llaman *cultural beliefs* (creencias culturales), es decir, el universo de valores sociales que influyen en las decisiones económicas. Por otra parte, el estudio de las instituciones se ha orientado a explicar cómo estas contribuyen o no a limitar la incertidumbre y el riesgo para los agentes económicos. Ello tiene que ver sobre todo con el modo en que dan seguridad sobre el cumplimiento de los compromisos entre particulares, lo que, a su vez, depende de cómo se crean en una sociedad formas de autoridad o de consenso para hacer cumplir las leyes y los acuerdos entre partes. Se suele pensar asimismo que una pluralidad de instancias y normas jurídicas superpuestas puede –y suele– ser un factor de riesgo, en la medida en que se genera incertidumbre sobre las reglas a aplicar o sobre la instancia que las hace cumplir (véase, sobre todo, North, Wallis y Weingast, 2009, y Greif, 2006).

Desde ese punto de vista se han estudiado las instituciones centrales de la monarquía y su forma de interactuar con los poderes locales para administrar la violencia institucional. [1] Asimismo se han estudiado las instituciones comerciales y los gremios, con el fin de ver hasta qué punto reducen los riesgos y favorecen las innovaciones (que normalmente implican cierta incertidumbre). [2] El problema, sin embargo, es que es imposible dar cuenta de todas las instituciones que en una sociedad mediatizan el uso de los recursos y son dominantes en el diseño de las reglas del juego. Como consecuencia, no es difícil pecar de anacronismo si se presta atención solo o, sobre todo, a las más relevantes en la actualidad, pero que no lo eran necesariamente en el pasado. Es, por ejemplo, llamativo que apenas tengamos análisis detallados desde esta perspectiva sobre los señoríos, las corporaciones eclesiásticas, el sistema municipal y, muy importante, el papel que desempeñaban la familia, el patronazgo, las redes clientelares y otras instituciones

que afectaban directamente tanto a la construcción del estado como a la economía política y la forma de asignar los recursos productivos. [3]

Este capítulo aspira a situar los valores y las creencias culturales presentes en Iberia al principio de la Edad Moderna en su contexto institucional de finales del siglo XVI . También critica muchos estereotipos sobre los países ibéricos en aquella época y estudia el papel de las instituciones formales e informales, a menudo marginadas, en la economía y las relaciones sociales.

LOS ESTEREOTIPOS DE LA DECADENCIA EN PERSPECTIVA EUROPEA

Por lo que a la historia de los países ibéricos y de sus imperios se refiere, la mencionada aproximación genera posibilidades interesantes si se toma con un cierto sentido crítico. Sobre todo, en la medida en que la llamada «decadencia» se ha relacionado desde hace años, casi desde los coetáneos, con mecanismos de tipo institucional –formas de propiedad de la tierra, estructuras políticas, etcétera, de las que siempre se subrayaban sus aspectos negativos– pero, tanto o más que con ello, con los valores sociales imperantes en la época. Y esto hasta el punto de que esos valores se han considerado como componentes de identidades ibéricas, al parecer inamovibles, y han nutrido así no pocos estereotipos, todos también en tono pesimista. Pero ¿qué se puede decir al respecto después de una ingente producción historiográfica que directa o indirectamente ha tocado y puesto en cuarentena muchas de esas ideas en las últimas décadas?

Durante muchos años, la «decadencia» de los países ibéricos en el siglo XVII ha contribuido a reforzar una gran variedad de estereotipos, algunos de los cuales se han vuelto tan onmipresentes que se han asociado a un supuesto «carácter nacional». [4] Como suele ocurrir, algunos de estos clichés tienen una base real. Pero, como sucede siempre, son una distorsión de la realidad.

Como causas de ese declive se ha apelado, por ejemplo, al modo de vida señorial, al supuesto rechazo al comercio e incluso a la presunta aversión al trabajo manual y los conocimientos prácticos (Defourneaux, 1983) de los países ibéricos, en torno a los cuales se ha construido una leyenda, como poco gris, por no decir que forma parte de la Leyenda Negra.

Estas visiones pueden apoyarse en datos. La «economía de legitimación» practicada por la aristocracia (véase el capítulo 1) se presenta a menudo como un uso completamente irracional de los recursos por parte de unas familias endeudadas hasta el cuello.

Muchos han visto en el gasto en cultura, el patronazgo, las obras de beneficencia, el boato y el lujo cortesano una prueba de la veracidad de esos estereotipos. De hecho, muchos escritores de la época, como Domingo de Soto, Luis Vives y Pérez de Angulo, destacaron y a veces incluso elogiaron los valores predominantes entre la aristocracia y su utilización de la riqueza, sobre todo cuando esta se canalizaba hacia un aspecto en particular de la mencionada «economía de legitimación»: la ayuda a los pobres, la fundación de instituciones religiosas y el patronazgo de organizaciones asistenciales. El mismo consumo de lujo se veía como un consumo de estatus plenamente justificado (Yun, 2004, pp. 56 y 269). Respecto a los hombres de negocios y los negocios mismos, la impresión a menudo es similar, y el estudio de las familias de mercaderes y de la oligarquía urbana ha detectado su atracción hacia el modo de vida nobiliario y su deseo, a primera vista, de abandonar el comercio. La famosa (o tristemente famosa) prohibición decretada por Felipe II de estudiar en el extranjero, el intento de control ideológico y los esfuerzos de la Inquisición para censurar las publicaciones están detrás de la interpretación de que había un rechazo al conocimiento práctico y al aprendizaje (Kamen, 1965), que posiblemente ocasionó el desprecio de los enciclopedistas franceses ya referido. Se ha considerado asimismo que la picaresca y el llamado estilo de vida ocioso, que tan vívidamente retrata la literatura de época, no es sino un reflejo fiel de los valores del momento.

Sin embargo, un estudio comparativo aporta equilibrio y proporción a esta imagen, sobre todo en la medida en que pone estas actitudes en un contexto más general. De hecho, muchos de esos rasgos de las sociedades ibéricas pueden verse en otros países además de España o Portugal. [5] El llamado estilo de vida noble también existía e incluso era ensalzado por una serie de valores en Inglaterra, Francia e incluso Holanda, de cuyas sociedades se suele pensar que encarnan precisamente el estereotipo contrario. [6] La otra cara de la moneda, el supuesto rechazo al comercio y el interés de los mercaderes por abandonar los negocios, es algo que el gran historiador francés Fernand Braudel ha predicado para toda Europa y desde luego para Italia y Francia, hasta el punto de acuñar una denominación específica: «traición de la burguesía». [7] Los historiadores franceses, por su parte –y no son los únicos–, han llamado la atención sobre algunas actitudes de rechazo al trabajo manual que formaban parte del sistema de valores de la época.

Es necesario, por tanto, matizar estas interpretaciones y, sobre todo, contextualizarlas en situaciones históricas muy concretas. El estilo de vida noble formaba también parte de una forma de gestión

patrimonial en la que la captación de favores reales y de recursos políticos o el patronazgo eran cruciales para superar la dinámica de las familias y redes aristocráticas (Yun, 2005). La trayectoria económica seguida desde mediados del siglo xv puso de manifiesto el amplio desarrollo de grupos mercantiles de potencial indudable. Familias como los Ruiz, los Dueñas, los Espinosa y muchos otros son una muestra no solo de espíritu mercantil sino también de sus grandes habilidades y aptitudes como hombres de negocios y banqueros. Igual que en el caso de sus homólogos del continente europeo, las inversiones en deuda pública y tierras formaban parte de estrategias de diversificación del negocio y el riesgo. E, igual que en otros países, estas familias recurrían a políticas de parentesco y matrimoniales que les permitían captar recursos e influencia políticos, reducir los riesgos, obtener acceso a fuentes privilegiadas de información, crear redes sociales flexibles y de largo alcance, disminuir los obstáculos para acceder a determinadas zonas o mercados y obtener el ascenso social para sí mismos y para sus linajes. La compra de títulos de nobleza era un medio de adquirir el tipo de capital político que les iba a ser útil para sus verdaderos intereses y ambiciones –la promoción social de sus familias–, que era una prioridad mucho mayor que el éxito económico de sus negocios. En un libro brillante, Michel Cavillac (1994, pp. 256-410) ha demostrado la existencia de lo que denomina «un espíritu burgués», un término discutible pero que refleja a la perfección el ideal de un grupo que valoraba el mérito, propugnaba el comercio y el trabajo e incluso defendía una política en contra de la guerra con la esperanza de que eso contribuyera al desarrollo del negocio. Y todo ello lo hacía a partir de argumentos religiosos y hasta teológicos, lo que no es tampoco baladí. Podría decirse algo similar del mito de que en Iberia existía un prejuicio general contra los conocimientos prácticos y el trabajo. La capacidad de desarrollo tecnológico ofrece pruebas considerables de que esta interpretación es errónea (véase el capítulo 3).

Además, es muy significativo que los argumentos sobre los que se han basado estos estereotipos procedan de las obras de los *arbitristas* castellanos y de la *literatura de remedios* portuguesa de la época. Es decir, de personajes como Cellorigo, Mercado, Caxa de Leruela y Diego de Deza, que dedicaron sus energías a criticar los vicios del estilo de vida noble, el lujo, la ociosidad y el rechazo al trabajo manual (Mackay, 2006). Precisamente por ello, hay que pensar que el auténtico valor de estos argumentos y la razón por la que fueron recibidos con tanto entusiasmo era que los lectores compartían la repugnancia de los autores por aquello que denunciaban, lo que indica que sí había también una valoración

positiva del trabajo –y en particular del trabajo de los artesanos–, una crítica al ocio y al lujo, y un deseo de valorar el comercio, que impregnaban además muchas capas de la sociedad (Yun, 2007).

Todo lo anterior prueba la futilidad de estudiar el mundo de los valores sociales y las creencias culturales como una realidad cerrada de conceptos permanentes, monolíticos y uniformes que puedan de algún modo ser característicos de las identidades nacionales. No se puede decir que esta sociedad estuviera determinada ni por los valores de la nobleza ni por el espíritu burgués, pues ninguno de los dos modelos facilita un intento serio de comprenderla. Más bien se caracterizaba por tener unos valores e ideas contrapuestos, que a menudo se aplicaban con flexibilidad y pragmatismo dependiendo de las muchas y variadas circunstancias. Las creencias culturales no eran (no son) homogéneas, sino que estaban (y están) compuestas de una serie de principios enfrentados, cada uno de los cuales prevalece en diferentes momentos y en distintos grados.

A partir de esta crítica a los estereotipos que se han formado sobre las sociedades ibéricas estamos en mejores condiciones de abordar el estudio de las instituciones y de cómo reforzaron creencias culturales concretas.

LAS INSTITUCIONES Y SU CONTEXTO

En el siglo XVI se asistió al desarrollo de lo que António Manuel Hespanha (1989, p. 376) denominó el derecho «oficial». Esto habría de significar, en principio, un paso hacia la homogeneización de las leyes, un objetivo que, al menos en teoría, podía crear confianza en el cumplimiento de los contratos y reducir los riesgos. La importancia cada vez mayor de la ley «oficial» quedó patente en una serie de innovaciones ya mencionadas, como el desarrollo de las chancillerías, la proliferación de los notarios y los códigos legislativos y otras medidas (véase el capítulo 2). [8] En Portugal, se puede considerar que el nombramiento de jueces no residentes (normalmente formados en las leyes oficiales) para los municipios fue una manifestación del mismo fenómeno (Magalhães, 1997, p. 162). También se extendió por los reinos ibéricos un sistema de *corregidores* reales y otros representantes locales del rey encargados de aplicar la ley, [9] y las *Ordenações Manuelinas* de 1514 y las *Filipinas* de 1595 trataron de imponer una mayor uniformidad en los ayuntamientos en el caso portugués (Magalhães, 1997, p. 162; Neto, 1997, p. 152). Incluso se pueden encontrar algunos ejemplos del papel creciente del derecho «oficial» en el trabajo de las organizaciones mediante las que los comerciantes garantizaban sus acuerdos: la Casa de Contratación de Sevilla y la *Casa da India* de

Lisboa son los ejemplos más claros al respecto. [10] La formación de juristas y abogados cualificados avanzó rápidamente y derivó en la aparición de un pequeño ejército de licenciados en Derecho dedicados a la aplicación de leyes y normas comunes en todo el imperio (Pelorson, 1980). La recopilación y difusión de normas jurídicas continuó durante el reinado de Felipe II y produjo compendios que disfrutarían de una larga vida en todos los reinos ibéricos (Tomás y Valiente, 1992, pp. 263-281). [11] Además circulaban publicaciones que establecían las normas de conducta ideales de los corregidores y especificaban cómo debían administrar la justicia real y señorial. La *Política para Corregidores,* de Castillo de Bovadilla (1597), fue una de las obras más destacadas e influyentes.

El aumento del número de casos presentados ante la Chancillería de Valladolid (Kagan, 1981), proporcionalmente muy superior al aumento de población, constituye una prueba de cómo se desarrolló el sistema de aplicación del derecho oficial bajo la autoridad de los jueces. Y la sociología de los casos expuestos en esa chancillería vallisoletana es prueba elocuente de cómo se estaba abriendo paso este sistema de hacer cumplir los contratos. Según las cifras presentadas por Richard L. Kagan, el objetivo más habitual de las demandas era el propio rey o sus oficiales, un dato que, en principio, invita a pensar que se partía de la idea de que incluso el monarca tenía que atenerse (al menos) a algunas reglas del juego según sentencia de sus propios jueces, que actuaban así como un *third party* (un árbitro independiente de las partes) en la ejecución de las normas. Después del rey, la aristocracia castellana era el grupo más implicado en procesos judiciales, normalmente buscando en ella un árbitro imparcial en asuntos de dotes y vínculos matrimoniales, transmisiones de herencias y cuestiones relacionadas con el mayorazgo, las donaciones y las deudas (Kagan, 1981, pp. 11-12). Todo ello demuestra las carencias y los fallos del sistema de acuerdos internos en el que las familias nobiliarias resolvían entre sí el cumplimiento de los compromisos que había predominado en los siglos anteriores y que a menudo había generado violentos enfrentamientos feudales (véase el capítulo 1). Tras la aristocracia estaban las ciudades, que pleiteaban por asuntos de privilegios, tierras municipales y, por supuesto, deudas (la mayor causa de pleitos en Castilla). Por último, no puede extrañar que también hubiera súbditos corrientes y campesinos, que, en el caso de estos últimos, se querellaban contra sus señores (Kagan, 1981, p. 12). La impresión inicial, por tanto, es que los tribunales del rey se estaban imponiendo como árbitros en el cumplimiento de los acuerdos entre partes.

Como ya hemos explicado, la implantación de una densa red de

notarios y escribanos facilitó el incremento de los contratos escritos y sujetos en última instancia a la justicia del rey en todos los reinos ibéricos. 12 Ellos registraban todo tipo de pactos como una forma de hacerlos cumplir en caso de discordia: acuerdos de ventas y compras a gran escala, promesas y compromisos de matrimonio y de dote, de concesión de poderes para requerir el cumplimiento o la ejecución de contratos a menudo en zonas lejanas, testamentos, etcétera. No es extraño, dada las incertidumbres existentes, que los registros notariales se utilizaran cada vez más en las relaciones transatlánticas o en el comercio con Asia. El uso de idénticos formatos y estructuras en los documentos elaborados a ambos lados de los dos imperios es sin duda un índice de la tendencia a «globalizar» las reglas de juego. También es interesante que los escribanos o notarios, en principio dependientes de la Corona, se impusieran no solo en las tierras de jurisdicción real, sino también en las localidades bajo jurisdicción señorial.

Como veremos más adelante en este capítulo, muchas de estas tendencias crearon condiciones positivas para las actividades económicas. Pero este cuadro no responde a la complejidad de la situación.

El pacto resultante del *do ut des* que había presidido el desarrollo político no hizo sino reforzar en ciertos aspectos –o como mínimo preservar– el papel jurisdiccional de los estados señoriales, que mantuvieron su capacidad de coerción y aplicación efectiva de las normas e incluso de creación de estas, pese al desarrollo de la justicia real en las chancillerías. Por supuesto, había una jerarquía de instancias, y la del rey era la última y decisiva, pero la consecuencia –dado, además, que no resultaba fácil llegar a esta instancia superior– era una pluralidad de actores que ejercían la coerción (legal) en el día a día.

Esta situación se materializaba incluso en la génesis de las normas escritas. Así, aunque a veces se necesitaba la aprobación de la Corona, los grandes aristócratas y las principales instituciones eclesiásticas conservaban la capacidad de promulgar ordenanzas que regulaban la vida social y la explotación de los recursos en las tierras bajo su jurisdicción. También tenían el poder de designar autoridades y jueces locales. En la Corona de Aragón, el ejercicio de la jurisdicción «absoluta» profundizaba el enorme poder de los señores. Hasta en Cataluña, donde el proceso fue más ambiguo y matizado, la autoridad de los señores jurisdiccionales siguió siendo muy grande (Serra, 1988). En Portugal, como en el resto de la península, los señores mantuvieron una enorme capacidad de coerción jurisdiccional (Hespanha, 1989, pp. 307-363). El papel de los señoríos como agentes en la movilización de tropas consolidó

esta situación y reforzó el poder de facto de sus titulares en el ejercicio de la violencia social (no necesariamente física, aunque también) y la imposición de las normas. La venta de jurisdicciones multiplicó el número de actores sociales que poseían competencias en este campo (Nader, 1990).

Un proceso similar se produjo en las ciudades, a pesar de su dependencia directa del rey. El poder cada vez mayor de este último, a través de sus jueces y sus corregidores, era un límite a la autonomía de aquellas. Pero el *do ut des* con la Corona implicaba que también mantenían su capacidad de coerción e incluso, a la hora de la verdad, del ejercicio de la violencia en muchas áreas de la vida social, incluidas las milicias locales, lo que iba acompañado del refuerzo de la justificación ideológica de sus privilegios. La ciudad, como ya hemos señalado, era un señorío que además se atribuía a sí misma con frecuencia un carácter nobiliario, y así rezaba en sus blasones y títulos. [13] Como tal, era responsable del bien común, en un grado no menor que el de, por ejemplo, las repúblicas medievales italianas. [14] Este hecho servía de justificación para los recursos económicos y las jurisdicciones de una ciudad e intensificaba su capacidad coercitiva. [15] Y, desde luego, las ciudades conservaban una sólida variedad de privilegios y prerrogativas: el derecho a prohibir y regular los mercados, como el del vino, el poder de controlar los pesos y medidas o los precios, que también podían ser regulados desde el ayuntamiento (Hamilton, 1975) y, por supuesto, la política de abastos y de recaudación de impuestos (Chacón, 1979, pp. 342-354), todo lo cual afectaba de forma directa al comercio y los intercambios. La compra de tierras comunes o cargos municipales con fondos públicos permitió a las oligarquías locales controlar el uso de unos recursos y funciones considerables (De Bernardo, 1994). Muchas ciudades conservaron también su capacidad de regular las actividades industriales y gremiales, algo muy importante para la actividad económica, sobre todo cuando el derecho a asignar o distribuir impuestos entre los distintos ramos industriales les dio más margen de intervención. [16]

A corto plazo, la evolución institucional descrita en el capítulo 4 contribuyó a la preservación de los concejos rurales en sus diferentes formatos jurídicos. Estas instituciones sufrieron cambios internos considerables como consecuencia de una combinación de factores: la atomización de las relaciones comunitarias debido a la venta de jurisdicciones por parte de la Corona, que a veces vino acompañada de la disolución de relaciones mancomunadas entre varias villas o lugares, la concentración de la propiedad en los escalones superiores de la sociedad rural, el dominio creciente del gobierno municipal por parte de un grupo cada vez más poderoso

de labradores acomodados, etcétera. Pero la comunidad rural siguió siendo una institución vital en el ejercicio de la coerción, en el cumplimiento de las normas y costumbres (a veces de carácter local) y en la regulación de la actividad económica (véase el capítulo 3). Es especialmente importante recordar esto último, porque es en el ámbito de estas comunidades donde más solían solaparse y chocar el derecho oficial y los miles de leyes y costumbres «no oficiales». Los estudios sobre Portugal (que no difiere mucho del resto de Europa) muestran que era en la comunidad rural donde las distintas formas de derecho y sus modelos de implantación (basados en el compromiso personal) tenían más repercusión e importancia (Hespanha, 1989, pp. 363-377).

El proceso descrito explica asimismo la supervivencia de la justicia y la autonomía jurídica eclesiásticas. Aunque seguía dependiendo de Roma, la justicia eclesiástica se topó con una capacidad de intervención creciente de la justicia real, mientras que los poderes de mediación del rey, en parte por su facultad de patronazgo, también iban en aumento. A veces, las propias instituciones eclesiásticas necesitaban la intercesión del rey como árbitro imparcial en sus relaciones y disputas internas o con miembros de otras órdenes religiosas. Pero la independencia de la justicia eclesiástica en cuestiones relativas al clero permaneció intacta (Domínguez, 1979, pp. 335-440). Además, el mero hecho de que existiera tal controversia sobre la capacidad de la Iglesia para imponer el castigo corporal a los legos que rompieran sus reglas ofrece claras pruebas de que los tribunales eclesiásticos conservaban una gran parte de la potestad para hacer cumplir sus normas sin intervención externa. Algunos contemporáneos incluso justificaban el derecho de los clérigos a imponer dichos castigos por infracciones tales como la venta de mercancías de calidad inferior o cobrar precios excesivos (Domínguez, 1979). Muchas instituciones concedían donativos al rey –como veremos, esta tendencia se reafirmó en el siglo XVII – e incluso participaban en las levas militares, todo lo cual reforzaba su poder en sus dominios o les permitía obtener nuevos privilegios. En ciertos casos, las instituciones lograban quedar exentas de las sisas de millones o recibían compensaciones por tener que pagarlas, de modo que asentaban más aún su autonomía fiscal. Y había un consenso general en que la jurisdicción temporal de la Iglesia podía utilizarse para castigar a quienes prestaban dinero –no solo clérigos– a tipos de interés desmesurados; un hecho que se explica por las raíces religiosas de las leyes contra la usura pero que sería aberrante para nuestros días. La oposición que planteó la catedral de Zamora a las

disposiciones sobre el contrabando con Portugal es indicativa de su poder institucional para enfrentarse a la justicia. La Iglesia siguió ejerciendo fuertes censuras y castigos religiosos; de hecho, llegó a amenazar con la excomunión por infracciones económicas como el impago del diezmo y llegó a usar ese expediente contra el propio monarca (véase el capítulo 4).

En un contexto de resiliencia institucional como el que se había producido, se explican los cambios y continuidades en el sistema gremial. La expansión de las economías urbanas consolidó las actividades de los artesanos y llevó a que muchas corporaciones elaboraran sus estatutos. En ese sentido, son importantes casos como los de Sevilla y Toledo. [17] Es muy posible que un factor que contribuyó a esto fuera el sistema fiscal de encabezamientos, que distribuía los gravámenes por ramas de actividad, lo que hacía que en muchas ocasiones las autoridades urbanas velaran por la salud de cada una de esas ramas y así garantizar sus contribuciones. Pero, para comprender la economía política de estas instituciones, es importante tener en cuenta que no eran corporaciones dedicadas a un fin puramente económico. Su función primordial era garantizar los intereses sociales del grupo a partir del que se habían formado y asegurar la reciprocidad entre sus miembros, pese a las inevitables rivalidades entre gremios distintos. Como las cofradías que empezaron a proliferar por toda la península, los gremios eran sobre todo agrupaciones de asistencia mutua. El resultado de su vitalidad era que mantenían una alta capacidad de regular sus actividades, de crear reglas del juego sobre la producción, de influir en las reglamentaciones de la ciudad, en el funcionamiento de los mercados de sus productos e incluso de dirimir en el cumplimiento de normas consuetudinarias o escritas acerca de acuerdos y contratos. Tenían un notorio poder a la hora de emplear la coacción formal e informal sobre sus miembros (véase, por ejemplo, Fortea, 1981, y Nieto, 2006).

Los consulados eran a los mercaderes lo que los gremios a los artesanos. Sin duda, el más interesante era el de Sevilla. Como ocurría siempre con estas instituciones, el consulado de Sevilla ejercía un gran poder de regulación de las relaciones mercantiles y era importante para crear mecanismos de confianza –a veces, informales– entre sus miembros. También se dedicaba a resolver conflictos por medios no judiciales. Para ello, se esforzaba en lograr acuerdos privados dentro de la comunidad mercantil. Por supuesto, existían acuerdos de este tipo más allá de los miembros de los consulados y sus campos de actuación. Pero el consulado de Sevilla, como el de Burgos –al que imitaba en muchos aspectos–, también contaba con sus propios mecanismos de justicia adaptados al

incipiente código legal comercial de Castilla y un componente transnacional cada vez mayor (Smith, 1978, capítulos VI y VII). Cuando los comerciantes no alcanzaban un acuerdo a pesar de la mediación del consulado –o de la Casa de la Contratación–, los jueces de estas instituciones aplicaban las leyes de Castilla junto a otras costumbres y prácticas más generales. Ejercían una forma de justicia similar a la de las chancillerías, por encima de las cuales solo estaba el Consejo de Indias y el rey; pero también atendían demandas contra este último y, la mayoría de las veces, contra los abusos en la aplicación de sus medidas fiscales, y, en muchas ocasiones, los jueces del consulado actuaban como «perros guardianes de los intereses económicos del mercader» (Smith, 1978, p. 147).

Aunque la Corte en sentido amplio, es decir, como espacio de concentración y de acción de las élites y de relación de estas con el rey, se puede entender como una institución muy *sui generis* , lo cierto es que fue crucial para la regulación de la vida social y económica en este periodo. Los procesos descritos en los capítulos anteriores llevaron a su sedimentación como espacio político en el que se administraba el patronazgo y se ejercía el poder. La Corte se convirtió en una institución decisiva para la administración de la coerción y la ley, dos elementos que iban a determinar la gestión de los grandes patrimonios e, indirectamente, la economía de los distintos reinos.

La monarquía compuesta de los Habsburgo ibéricos se había construido como una constelación de cortes. Pero no es menos cierto que el creciente poder del rey hizo de la Corte de Madrid el espacio político y de ejercicio del poder, de aplicación de la ley y de la coerción, más importante de la monarquía y quizá de Europa (Rodríguez-Salgado, 1998). Incluso por encima de los intereses de Lisboa, para gran decepción de los portugueses. [18] En ella se distribuían inmensos recursos económicos, sociales y políticos, y era el ámbito en el que se sustanciaba el pacto con las élites. Aquí se dispensaba la gracia real y se podían obtener los nombramientos para virreinatos, embajadas, mandos militares, oficiales reales, puestos en los ayuntamientos, e incluso cargos eclesiásticos en Europa y América. Además, la Corte era el ámbito en el que se resolvían las cuestiones y los litigios fundamentales sobre los estados señoriales que con frecuencia terminaban en apelación ante el rey y los consejos. Aquí se obtenían los permisos para establecer censos sobre los mayorazgos y se establecían contactos con los consejeros del rey, que facilitaban el acceso a las mercedes. En este espacio político se organizaban los matrimonios de la aristocracia, sin duda uno de los instrumentos más importantes para la gestión

de sus patrimonios y la creación de redes relacionales que permitían forjar y cumplir acuerdos decisivos. Madrid era, con Viena, el mercado matrimonial más desarrollado de Europa, los espacios en los que se podía acceder a la información sobre el capital político, social y económico de las posibles parejas. Allí se desarrollaban negociaciones a tres bandas, con el rey como árbitro y parte interesada, sobre los términos y condiciones de las alianzas. Se ha dicho, con razón, que el rey de Madrid era el mayor «casamentero» del mundo, porque los matrimonios decididos allí eran asuntos de estado, y ese era el motivo de que los Habsburgo, como los Estuardo (Stone, 1979) y otros monarcas, tuvieran derecho a permitir –o prohibir– cualquier posible boda (Atienza y Simón, 1989, pp. 39-40). El precio de esa información, crucial para las economías aristocráticas, casi se puede medir por el coste de mantener un número de clientes, subordinados y criados, y era, a todas luces, muy elevado. El carácter decisivo del capital simbólico y social en la administración de las grandes casas, indispensable para asegurarse la confianza y la reciprocidad que permitían rebajar riesgos en las relaciones nobiliarias, obligaba a los miembros de la alta nobleza y los que estaban aún más arriba a tener una presencia continua en Madrid.

En toda Europa, el patronazgo y la capacidad del rey para distribuir los recursos económicos y sociales entre clientes y familias era una de las claves de la estabilidad política. Y en este sentido, la Corte de Madrid era especial. De hecho, era el bálsamo que hacía posibles las relaciones de autorregulación intrínsecas de lo que North llama «sociedades cerradas» y que afianzaban el acuerdo de fondo de la coalición dominante. [19] Allí eran visibles las repercusiones de la globalización y de la formación de los imperios ibéricos. A pesar de las grandes diferencias entre las élites multinacionales que se reunían en Madrid, esta era la Corte del «mayor señor del mundo», como observó el embajador veneciano Simón Contarini en referencia a Felipe III , a lo que añadió que estas características aumentaban la capacidad del rey para mitigar las rupturas políticas. [20] Como institución, la Corte incluso ayudaba a cristalizar las relaciones entre las diversas noblezas del imperio (Yun, 2009).

El resultado, como se ve, es un panorama complejo. Es innegable el avance de la autoridad uniformadora del derecho oficial. Pero no lo es menos que Iberia –tampoco en esto es una excepción– vivía en una situación de pluralidad de actores a la hora de hacer cumplir las leyes y los contratos. Esto, sin duda tendría su importancia, pero el resultado final, más complejo de lo que a menudo se presume, no se entiende si todas estas instituciones no se ponen en el contexto

de otras como la familia y las relaciones de parentesco. Volveremos sobre lo anterior después de introducir esta perspectiva.

FAMILIA Y REDES SOCIALES

La familia y las relaciones de parentesco eran, sin duda, la institución por excelencia de esta sociedad (Delille, 2003, capítulo 4). Tenían importancia por sí mismas, pero muchas veces, además, constituían el centro de unas redes sociales informales más amplias construidas sobre la base de la amistad, el patronazgo, el clientelismo y el origen local común (paisanaje).

Como instituciones, la familia, las relaciones de parentesco y las redes clientelares cumplían unas funciones cruciales. Las redes familiares eran básicas para obtener información. Nobles como los Ataíde de Portugal, patricios de ciudades como Barcelona y mercaderes como los Bernuy o los Ruiz de Burgos y los Echávarri de Bilbao, para no hablar de los bandoleros catalanes, como los Nyerros y los Cadells, usaban a otros miembros de sus familias para conseguir información sobre las intrigas de la Corte, los conflictos urbanos, los movimientos de los adversarios y las condiciones del mercado, entre otras cosas. [21] Esa información era preciosa para reducir riesgos e incertidumbres en la lucha política y por la influencia social y económica. Los lazos de parentesco que los unían formaban la base de las relaciones de confianza que les permitían operar en diversos círculos políticos, sociales y económicos con cierta garantía de éxito (véanse ejemplos en Casey, 2007, capítulo 5). Las instituciones directamente asociadas a las relaciones familiares, como el matrimonio, eran la clave para la transferencia de recursos políticos, sociales y económicos (normalmente, en forma de dotes), cooperación y confianza. Por otra parte, el matrimonio y, en concreto, la dote, servían para poner en marcha mecanismos de cumplimiento de los acuerdos sin intervención de un tercero imparcial y dirigidos a sellar pactos o a cerrar disputas, muchas veces de origen ancestral entre las familias (Yun, 2002). En todos los casos, los lazos de parentesco eran cruciales para la circulación de distintas formas de capital y recursos políticos, culturales, sociales y económicos a través de estas redes. Por ejemplo, usar el dinero para colocar a un hijo en la administración imperial, municipal o eclesiástica mediante la compra de un cargo o la fundación de una capellanía era una forma de obtener un capital político o cultural que luego podía revertir al grupo en forma de ingresos o de la expansión de las propiedades (Yun, 2011). Es interesante subrayar que esta práctica no era privativa de las élites. Los artesanos y los campesinos también mantenían vínculos de

confianza basados en las relaciones familiares o utilizaban el matrimonio con fines muy parecidos.

La familia, las relaciones de sangre y de parentesco en general y las redes clientelares, con los vínculos informales que las acompañaban, como las amistades, impregnaban todo el sistema de instituciones formales. Si bien esto es tal vez una obviedad, merece la pena insistir en ello.

El rey era una institución política, pero también miembro de un linaje y una dinastía, una realidad que repercutía en el gobierno del estado de muchas e importantes formas. El ejemplo lo tenemos muy cerca. La política de los Habsburgo españoles y, por tanto, la historia de Iberia, estuvieron a menudo condicionadas por las relaciones de parentesco en el seno de esta familia y en particular con su rama austriaca. Las ciudades y las propiedades señoriales estaban atravesadas por relaciones de sangre y afinidad de las que dependían y que ligaban a quienes las gobernaban. Lo mismo sucedía con los gremios y las comunidades rurales. Por ese motivo, no es posible comprender ni la naturaleza ni el funcionamiento de estas instituciones sin este elemento. El hecho de que, en esta sociedad, la frontera entre los ámbitos público y privado fuera casi imperceptible a veces –o que, al menos, fueran difíciles de separar– contribuía a ello. Un ejemplo: en determinados casos, se podían recompensar los servicios de una ciudad con la concesión de privilegios a sus ediles y funcionarios, en vez de a la ciudad como institución (véanse casos en Martínez Ruiz, 1992). Otra muestra: las tierras señoriales, administradas por un linaje a cuyos intereses servía, eran también una pieza esencial en los sistemas de mantenimiento de la ley, la organización militar y el gobierno de la «república». La presencia de relaciones familiares y de parentesco en un marco institucional que, a primera vista, era moderno, formaba parte de la proyección simbólica y el lenguaje político de la época. No era una mera metáfora, sino que proporcionaba un retrato de la realidad y el comportamiento que se esperaba de las personas. Hace tiempo, un historiador alemán, Otto Brunner (1992), subrayó este aspecto para centrar su atención en la *oeconomia* (literalmente, el gobierno de la casa) de la clase señorial y la necesidad de entenderla como una forma de relación doméstica. En 1651, el portugués Francisco Manuel de Melo escribió que «la ciudad es una gran familia y la familia, una ciudad en miniatura» (citado por Casey, 1999, p. 192). La metáfora del rey como padre es muy conocida, y también lo es la asimilación de la comunidad política con la familia.

Todo lo anterior obliga a profundizar en algunos aspectos de las relaciones familiares, si bien ya se ha hecho una primera referencia

en el capítulo 1. Durante mucho tiempo se ha pensado que la aristocracia era un grupo propenso a formas irracionales de gestión y desinteresado por sus estados y posesiones. Pero lo que ocurría era que la familia y el linaje aristocráticos eran coaliciones de individuos que actuaban dentro de unas redes de parentesco dedicadas a la reconversión y circulación en su seno de diferentes formas de capital (Yun, 2011). En otras palabras, una familia –igual que un linaje– no era sino un grupo de personas vinculadas por relaciones de parentesco entre las cuales se intercambiaban recursos económicos, políticos y sociales como los que he indicado más arriba. La supervivencia de estos grupos dependía, en realidad, del buen funcionamiento del sistema de compensaciones y solidaridad entre sus miembros que servía para suavizar tensiones internas (véase el capítulo 1). Vistas desde la perspectiva actual, las casas aristocráticas eran de hecho organizaciones cuyo principal objetivo no era la maximización de los beneficios económicos, sino la consolidación y expansión de la propia familia y el propio linaje (Yun, 1994, 2005, y 2011, pp. 329-332). La intervención de las grandes casas en el sistema político les ofrecía unas oportunidades para esa reconversión de los recursos sociales, culturales y económicos que, para nuestra mentalidad y para la economía clásica, pueden parecer comportamientos irracionales. En un contexto en el que el capital social tenía tanta importancia, la «inversión» en alianzas matrimoniales (dotes), clientes políticos (patronazgo), regalos, el consumo de lujo para demostrar su elevado estatus social y la promoción de los segundones con el fin de extender el poder de las redes familiares, todo eso era crucial y completamente coherente con el contexto histórico en el que vivían. El valor creciente del mérito como criterio de admisión en esta élite cerrada hizo que fuera más necesario invertir recursos en la promoción de las carreras militares y diplomáticas de los diferentes miembros de la familia y el linaje, al mismo tiempo que se volvía más valiosa la adquisición de costumbres y hábitos –algunos de ellos basados en el derroche– que demostraran el estatus, algo que también daría impulso a la inversión en capital político para dichos miembros (Yun, 2011). El incremento de la capacidad del rey para regular las relaciones dentro de la nobleza, patente en su control de las mercedes, los acuerdos crediticios y la gestión del mayorazgo, hizo que los recursos sociales y la influencia política fueran más necesarios que nunca.

Aunque diferente en aspectos importantes, la lógica que regía la gestión de los patrimonios eclesiásticos mostraba ciertas semejanzas. Como es lógico, en el caso de estos la preocupación central no era la familia o, mejor dicho, el papel de la familia

respondía a otros parámetros. Durante la mayor parte del siglo XVI , la presión creada por la necesidad de tierra y el aumento de la producción agraria y de la renta de la tierra habían permitido que las economías eclesiásticas subsistieran e incluso se expandieran. Pero esa expansión se debió también al aumento de las donaciones fruto de la economía de legitimación y al ingreso en las filas del clero de miembros de las élites que aportaban dotes y contribuciones económicas, a veces en forma de tierras o rentas que, con frecuencia, podían ser gestionadas en su propio beneficio dentro de la institución (Irigoyen, 2001). Esta era una práctica atractiva tanto para la institución familiar como para la Iglesia, porque ampliaba el patrimonio de la segunda y ofrecía una salida a las tensiones internas de la primera, además de aumentar su capital simbólico y relacional, dado que su poder y su prestigio crecía sustancialmente: una carrera eclesiástica destacada, la pertenencia al capítulo de una catedral con un patrimonio espiritual y económico importante, el ejercicio de la profesión de predicador público, el acceso a las conciencias a través de la confesión, y así sucesivamente. Es muy sintomático que las donaciones y las fundaciones incluyeran con frecuencia cláusulas que específicamente reservaban su uso a un miembro de la familia o a futuros miembros del mismo linaje. De esta forma, muchas instituciones eclesiásticas adquirían posesiones en calidad de organizaciones y, al mismo tiempo, se rodeaban de una auténtica constelación de propiedades donadas que obedecían a su propia lógica y a sus propias reglas de gestión, y que a menudo se transmitían en el seno de la misma familia. Con frecuencia, estas fundaciones aprovechaban recursos que los tíos de los aspirantes habían adquirido ejerciendo funciones religiosas y, en particular, obteniendo una remuneración por pronunciar sermones y oficiar misas y servicios religiosos (Irigoyen, 2001). Las cifras disponibles demuestran el aumento de las fundaciones de conventos desde fines de la segunda mitad del siglo XVI , así como la importancia de las creadas por la alta nobleza (Yun, 2019, gráficos 5.1 y 5.2). El traspaso de recursos económicos a las instituciones eclesiásticas –o, dicho de otra forma, la capacidad de estas de absorber recursos económicos provenientes de familias nobles y no nobles– es, por tanto, más que evidente (Atienza, 2008). Y lo es todavía más si tenemos en cuenta que el fenómeno no era exclusivo de las élites. También se daba entre familias de labradores acomodados para los que, en menor escala, estas fundaciones eran una forma de colocar y dar un futuro a sus familiares (Brumont, 1993).

También se entiende mejor cómo gestionaban sus recursos los grandes mercaderes y las élites urbanas en general si lo analizamos

en el contexto de sus relaciones familiares. La confianza que creaban los lazos de parentesco fue –como hemos visto– esencial para la expansión del comercio en el siglo XVI . No debe extrañar, por tanto, que el análisis histórico de los acontecimientos posteriores a las crisis comerciales del siglo XVI haya llevado a destacar la compra de deuda pública, jurisdicciones, tierras y cargos, que se consideran una «traición» de los comerciantes a su propio grupo social (Braudel, 1976). Ahora bien, se olvida fácilmente que este tipo de inversión era estructural y formaba parte de unas prácticas que se remontaban a la época medieval (Casado, 1985 y 1987, pp. 485-510). Dichas prácticas obedecían a unos valores sociales, pero también a la necesidad de combinar inversiones arriesgadas con otras más seguras o de controlar esferas de poder que podían ser decisivas para el negocio. En la práctica, eso significaba la circulación de diferentes formas de capital dentro de las constelaciones familiares. Casos como los de los Burgos-Maluenda o los Espinosa de Medina de Rioseco (ambos mencionados más arriba), o incluso los comerciantes conversos que controlaban los ingresos de la seda, demuestran que las inversiones para adquirir influencia política o prestigio –en el reino o a nivel local–, propiedades señoriales, tierras o cargos municipales, formaban parte de una estrategia familiar y no individual (Soria, 2016). Con frecuencia, estos mercaderes utilizaban a sus hijas para transferir dinero a través de las dotes, capitalizar indirectamente los negocios de la familia correspondiente o formar alianzas con las oligarquías, los patricios y los burócratas. Un hijo o un yerno regidor, por ejemplo, podía ser la mejor inversión para los negocios de alguien que operaba como mercader en la misma ciudad. Por esa misma razón, invertían una fortuna en formar a sus hijos, sobre todo a los segundones, para que después pudieran ocupar puestos en la administración o en la Iglesia. Esta era también una estrategia colectiva de diversificación de las formas de capital y riesgo, que además buscaba cierta complementariedad en la familia, puesto que cambiaba la influencia por negocio y luego volvía a cambiar los beneficios económicos por influencia y poder. Cuando se reconstruyen los lazos de parentesco en sentido amplio y más allá de la familia nuclear, se comprueba la existencia de redes que vinculaban a hombres de negocios, escribanos, burócratas, ediles, cónsules e incluso secretarios reales; en resumen, esta era una forma de crear vías para la circulación de influencias, dinero, prestigio, seguridad, etcétera, por esas redes de parentesco. Visto así, había cierta lógica en el abandono del negocio o el oficio basado en las formas de reconvertir el capital y calcular el riesgo, por no mencionar las creencias culturales de la época; cuando coincidían

todas estas circunstancias, que algunos miembros de estas coaliciones dejaran atrás «las profesiones manuales» era un paso lógico y racional en el modo de utilizar los recursos del grupo. ¿Se puede llamar traición a practicar comportamientos que, en realidad, eran estructurales entre ellos? Dicho esto, hay que subrayar que en los países ibéricos del siglo XVI y XVII no era fácil dar marcha atrás, pues una vez fundado un mayorazgo o creada una fundación religiosa, era impensable que estas propiedades retornaran al viejo estatus, aunque desde luego había quienes, después de adoptar un estilo de vida noble, seguían invirtiendo en los negocios (Pike, 1978, p. 119).

Por supuesto, el mundo de los artesanos no era muy diferente. De hecho, su dinámica de parentesco y la solidaridad corporativista fueron la base de la tendencia a cerrar los gremios a la entrada de extraños. No obstante, este aspecto merece varias consideraciones. En muchos casos, la unidad productiva, es decir, el taller, era una unidad familiar e incluso formaba parte del hogar. Aunque no existen demasiados estudios sobre la interacción entre familia y talleres en esta época, esa es una realidad evidente, por ejemplo, en el caso de los curtidores de Madrid (Nieto, 2006, p. 111), en los que el parentesco formaba parte del sistema de gestión y podía afectar al sistema crediticio (véase también Zofío, 2005, capítulo 5). No era raro que la lucha por el ascenso de los hijos dentro de la profesión fuera un elemento importante de las estrategias de estas familias (Fortea, 1981). La literatura reciente ha destacado asimismo la importancia de las mujeres de la familia en el taller. La interferencia de la solidaridad familiar (y no solo familiar) en los gremios se materializaba en los estatutos de limpieza de sangre que fueron adoptando, cada vez más, varios gremios y corporaciones a partir de la segunda mitad del siglo XVI para evitar la entrada de conversos y de cristianos nuevos en general. Estas disposiciones no eran importantes porque a un cristiano nuevo le fuera completamente imposible reinventarse a sí mismo y el pasado de su familia o incluso adquirir y falsear «pruebas» documentales de que era cristiano viejo. Lo eran también porque, independientemente de la condición social de la persona, la verificación de cualquier declaración tenía que pasar por un complejo mecanismo burocrático y exigía la movilización de influencias sociales para demostrar la ausencia de antepasados judíos en dos, tres o más generaciones. En palabras de Dedieu (1986), los estatutos, «en realidad, servían de pretexto para una prueba que, en lugar de prestar atención a los orígenes, sometían el poder social del candidato a un duro examen». De hecho, hay que entender esta institución en el contexto de un poderoso movimiento colectivo en el que la solidaridad dentro de

las familias artesanas (y otros grupos sociales) estaba empujando a formular argumentos basados en una lógica religiosa –e incluso racista– que, a la hora de la verdad, no solo afectaba a los cristianos nuevos, sino a todo tipo de candidatos desconocidos.

La institución probablemente más importante de la época, la familia campesina, es la que menos atención ha recibido de los teóricos de la nueva economía institucional. Su lógica de funcionamiento podía variar enormemente en función de las circunstancias locales: el carácter y la disponibilidad de los recursos, las costumbres y las normas locales; las instituciones de cada lugar; los niveles de ingresos y el patrimonio. Pero las líneas generales son relativamente evidentes.

En primer lugar, debemos dejar claro que, en términos económicos, la familia no era la familia nuclear, compuesta solo por la pareja y sus hijos. Por el contrario, es muy habitual ver que había vínculos personales muy fuertes entre este núcleo y otros parientes con los que a menudo llevaban a cabo actividades económicas. A diferencia de las élites, el principal objetivo de estas coaliciones de parentesco y amistad no era la promoción de sus miembros, aunque sí pudiera figurar entre los propósitos de los más acomodados. Tampoco era la ambición primordial la obtención de beneficios, que se manifestaba en el ahorro destinado a una posible inversión en mejoras productivas. Su objetivo principal era la subsistencia y la supervivencia biológica de la familia. La tarea era muy difícil por lo limitado de los recursos y las frecuentes epidemias y hambrunas que podían llevarse a varios miembros de ella y romper la unidad relacional y de afectos que constituía la célula básica de toma de decisiones. Los modelos de herencia, muy diferentes entre unas regiones y otras, eran cruciales para las relaciones de jerarquía en el seno del grupo familiar. En general, como otros grupos sociales, la familia era muy jerárquica y la posición de los hombres, y en concreto del *pater familias,* era decisiva, aunque las mujeres desempeñaban un papel fundamental. Por su capacidad reproductiva, estas eran el eje en torno al cual giraba la unidad familiar. Pero todo indica que su papel afectivo no era menor. Los demógrafos han demostrado que las familias se rompían con más facilidad y se reconstruían más difícilmente cuando fallecía la madre. La elevada mortalidad posparto podía ser así un elemento de inestabilidad e incertidumbre. Desde el punto de vista económico, los miembros femeninos eran además una reserva de trabajo crucial que, cuando contribuía a producir mercancías para vender en el mercado, constituía un elemento esencial del crecimiento económico. Es difícil entender las épocas de expansión del Antiguo Régimen si se olvida esto.

Precisamente por estos motivos, la familia campesina se enfrentaba a su propia fragilidad en dos aspectos: para asegurar que la comunidad rural mantuviera una política de gestión de recursos que garantizara la subsistencia y para aprovechar al máximo los recursos existentes, a veces en competencia con otras unidades familiares. La solidaridad rural, que se hacía visible durante las manifestaciones religiosas de la época, quizá se ha idealizado y se ha exagerado, pero, aun así, servía de antídoto contra el enorme grado de conflictividad dentro de la comunidad rural y la gran incertidumbre a que los muchos avatares de la época sometían a los campesinos. La confianza entre familias, que también servía para mitigar conflictos, dependía de diversas cualidades o condiciones: buenas relaciones personales, reputación (basada muchas veces en el cumplimiento de contratos no escritos), la capacidad de restañar las heridas derivadas de conflictos recurriendo a formas de autocontrol, la aplicación de las costumbres comunitarias locales y la apelación a la «herencia inmaterial» de algunos miembros de la comunidad (Levi, 1985).

UNA REVISIÓN DE MÁS LUGARES COMUNES

La visión de la crisis que estaba por venir ha nublado muchas veces la perspectiva de los historiadores, que hemos dado una imagen muy negativa de las instituciones ibéricas y su papel de cara al comportamiento de la economía. En realidad, cuando esas instituciones se evalúan con sus pros y contras, y se ponen en el contexto de lo que era normal en la Europa de la época, la impresión puede ser más matizada, pues había, en realidad, aspectos positivos y negativos, y, desde luego, pocos rasgos de excepcionalidad.

Como hemos dicho, los avances en los sistemas para hacer cumplir la ley y los contratos, así como en su aplicación a espacios más amplios, el desarrollo del sistema de escribanos y de recopilaciones legales y otros factores que apuntaban en el mismo sentido tenían cierta capacidad de disminuir los riesgos en la actividad económica. El uso cada vez más frecuente de los contratos escritos aumentó las garantías en los acuerdos entre desconocidos, lo que era particularmente importante para el comercio. Esta práctica debió de ser crucial para la difusión de instituciones como la *compagnia* o la *commenda,* que se extenderían en el comercio peninsular y en las relaciones con las colonias y serían decisivas en la globalización de las relaciones comerciales ibéricas.

El reforzamiento de la autoridad y la capacidad de mediación de los tribunales reales, el pacto al que se estaba llegando con los

grandes señores y las ciudades e incluso la presencia de la Santa Hermandad dotaron a los reinos ibéricos de una mayor estabilidad política y social, lo que siempre se supone positivo para la reducción del riesgo. Es significativo que Castilla no experimentara convulsiones sociales serias después de 1521 y que las que hubo fueran meros conflictos locales. Si Aragón tuvo más levantamientos sociales, hacia las últimas décadas del siglo estaban ya contenidos o habían reducido su número. Como ya hemos dicho, a partir del siglo XV Portugal se vio libre de grandes problemas internos. El bandolerismo no desapareció de la península y fue muy importante en la Corona de Aragón, pero en Castilla y Portugal iba a ser mucho menos relevante o intenso que en los siglos anteriores. [22] Las ciudades, por supuesto, estaban llenas de pobreza y delincuencia, pero apenas si hubo asonadas populares en comparación con otras partes de Europa. El sistema político garantizaba así una cierta estabilidad, lo que rebajaba los riesgos.

Aunque sabemos que no se plasmaban siempre en la práctica, es llamativa la difusión de discursos favorables a la buena gestión y a las mejoras productivas de los patrimonios nobiliarios. [23] En la medida en que la propiedad de la tierra se había convertido en elemento importante de la renta señorial en algunos señoríos, la posibilidad de cambios agrarios parece haber aumentado, al menos en teoría, ya que ello presuponía una mayor capacidad de introducir mejoras en los sistemas de cultivo. El hecho se percibe incluso en las propiedades del clero y en concreto en monasterios como los de los cistercienses, los monjes granjeros, o en inversiones en graneros, cercados y otras instalaciones. Tampoco faltaban las inversiones en sistemas de riego o en el desarrollo de cultivos orientados a la comercialización, como el olivo; sobre todo en el valle del Guadalquivir, donde la seguridad del mercado americano creaba estímulos al respecto. Incluso se dieron pasos hacia una explotación más racional de los montes y el ganado (López, 1990).

El desarrollo de los consulados y la autoridad de las ciudades también pudo crear mejores condiciones. Gracias a sus sistemas de hacer cumplir los compromisos y su capacidad de mediar en conflictos, estos dos factores quizá abrieron la puerta a una justicia más próxima a los súbditos y capaz de inspirar confianza. Ya hemos comentado los efectos al respecto de la aparición de un grupo de letrados formados en el derecho oficial en las universidades. En realidad, los letrados fueron los responsables de introducir y crear un derecho mercantil con un fortísimo componente internacional.

También es posible que los gremios y las corporaciones artesanales en general entorpecieran el cambio económico menos de lo que se suele pensar. En los últimos años, los investigadores

han mantenido un intenso debate sobre los gremios europeos, su capacidad de innovación y los motivos de su supervivencia. Esta discusión ha destacado su eficacia de conjunto, una característica que figuraba poco o nada en valoraciones anteriores. [24] Uno de los argumentos para la rehabilitación historiográfica de los gremios ha sido su capacidad de introducir innovaciones tecnológicas derivadas de la circulación de los artesanos, lo que facilitaba la de conocimientos técnicos y experiencia; algo que se pone en relación directa con el grado de apertura de las corporaciones a la entrada de operarios venidos de fuera. Aunque carecemos de un estudio general de los gremios ibéricos en este periodo, está claro que muchas regulaciones gremiales se aplicaban con gran discreción e indulgencia –o no se aplicaban en absoluto–, lo que indica una flexibilidad y una receptividad mucho mayores de lo que se había pensado hasta ahora. Los datos disponibles para una ciudad industrial como Toledo revelan que las ordenanzas se podían revisar y adaptar a los cambios. [25] Además, no faltan las pruebas de adaptaciones muy positivas en algunas corporaciones hasta bien entrado el siglo XVII , otro indicador de una flexibilidad mayor (Casado, 2004). El desarrollo del *Verlagssystem* en algunas áreas y las oportunidades de empleo del capital mercantil fueron considerables, e indican un sistema relativamente maleable. El caso de Madrid demuestra que el número de gremios sujetos a los estatutos de limpieza de sangre, una medida que limitaba la circulación de artesanos, era inferior del que antes se creía. [26] Por lo que se refiere a esta última ciudad, algún autor ha subrayado asimismo que había formas de adaptación a una demanda creciente y cambiante.

En el lado de las comunidades rurales, también se pueden detectar posibilidades quizá positivas, aunque fuera a costa de conflictos. Como hemos indicado, la comunidad rural y la estructura administrativa de los concejos, con su regulación del sistema de cultivos, potenciaba la posibilidad de reducir riesgos en el uso de la tierra. Algunos pueblos, aunque no muchos, podían comprar y conservar –que era lo más difícil– baldíos y tierras comunales e incorporarlos como bienes «propios», pertenecientes al ayuntamiento y que los miembros de la comunidad podían utilizar de diferentes maneras. En teoría al menos, esto pudo haber sido positivo para la actividad agraria.

En definitiva, el desarrollo político y social no destruyó *todas* las posibilidades del sistema institucional de generar crecimiento económico. Pero la resultante residía, en parte, en el equilibrio entre este lado positivo y otro más negativo.

***

Y ese lado negativo existía. Sin duda un inconveniente seguiría siendo la pervivencia de una pluralidad de instancias de coerción y aplicación de las leyes que hemos mencionado arriba.

Además, en una sociedad estamental, litigar contra un noble o un clérigo y un personaje poderoso y con influencia implicaba muchas posibilidades de incertidumbre y fracaso. Al mismo tiempo, la pluralidad de códigos legales y el hecho de que el derecho «oficial» (Hespanha, 1989) no hubiera desplazado del todo muchas normas y costumbres creaban no pocas incertidumbres. El mismo efecto tenía la proliferación de leyes no siempre coincidentes o incluso contradictorias. El arbitrista Sancho de Moncada se refería a la multitud de leyes («debe de haber más de 5.000») y a su carácter críptico («hablan palabras erróneas»), que dejaba amplios márgenes de arbitrariedad a los jueces, «por lo que pueden exprimir a quien quieren» (Moncada, 1974 [1619], pp. 201-202). Jerónimo de Ceballos tenía seguramente razón cuando preguntó en 1623:

> ¿Adónde se han visto en el siglo tantos tribunales, y menos justicia, adónde tantos jueces y senadores, y menos cuidado de la República? ¿Adónde se han visto más leyes, ni las causas se determina peor? ¿Adónde tanto número de abogados, escribanos, notarios y menos recibida la causa del pobre, y del pupilo, y de la viuda? 27

La vieja costumbre de «obedecer pero no cumplir» creaba límites a la capacidad del rey para hacer cumplir las leyes y trasladaba las decisiones a corporaciones de ciudadanos, especialmente las ciudades y las Cortes, lo cual podía generar más incertidumbres para quienes no estaban en condiciones de influir en sus decisiones. Y, dadas estas circunstancias, no era raro que muchos pleitos se plantearan como un simple modo de retrasar negociaciones, lo que denota cierta ineficacia. Hasta el punto de que –si bien las críticas se deben tomar con cautela, pues venían de parte interesada– «un acuerdo arbitrado dentro de los límites de la comunidad era el mecanismo preferido para resolver las disputas» (Kagan, 1981, p. 18). Muchos sabían que el resultado de un pleito no dependía de la ley –elemento de certidumbre en teoría–, sino del tribunal o juez ante el que se planteara. E incluso aunque la decisión estuviera en manos del juez, la influencia del precedente o de la ley no escrita al tomar decisiones era inherente al propio sistema. Eso significaba que las circunstancias del caso –la personalidad, los méritos, los servicios anteriores prestados por las partes, su linaje y muchos otros factores–, que eran muy difíciles de prever, podían tener una gran repercusión en el veredicto, de forma que la aplicación de la

ley era muy impredecible *ex ante* .

Los problemas del sistema eran aún mayores en relación con la fiscalidad. La negociación de los impuestos de la Corona con las ciudades implicaba que, si en una ciudad se había aplicado un impuesto determinado en forma de sisas sobre un producto, en la ciudad de al lado podía aplicarse sobre otro producto distinto. Del mismo modo, lo que más importaba a la hora de la verdad era, tanto como la forma que tomaban los impuestos, la enorme variedad de métodos de recaudación que figuraba en el mapa económico y fiscal. Además, el cobro de impuestos estaba condicionado por las redes informales de las oligarquías locales, lo que significaba una situación de «arbitrariedad imprevisible» para cualquier forastero, con una tendencia muy visible a mayores riesgos. Muchos años después, todavía el ilustrado Vicente Alcalá Galiano lo describía en un libro cuyo título expresa muy bien los problemas y que concluía con este consejo:

> La contribución que deba pagar al Estado cada uno de los individuos debe ser cierta y determinada, no arbitraria. También debe ser determinado el tiempo y modo en que deba pagarse, y debe saber lo uno y lo otro el contribuyente: porque sin estos conocimientos está sujeto a padecer las injusticias del colector, el cual podría a veces agravar o disminuir el impuesto según sus intereses y caprichos. En efecto, la incertidumbre y la corrupción anima de tal modo la insolencia y la corrupción de los dependientes ínfimos de la recaudación de la Real Hacienda que puede asegurarse sin miedo que el mayor grado de desigualdad en las contribuciones no ocasiona ni puede ocasionar tantos perjuicios a los Pueblos como aquella incertidumbre. 28

El problema era todavía peor para el comercio interregional, en el que la distancia aumentaba las dificultades para obtener la información correcta sobre los mercados locales, que eran muy heterogéneos y opacos (Grafe, 2012); un problema, este, no siempre fácil de solucionar pese al funcionamiento positivo de las redes informales y la información que circulaba por ellas.

La pluralidad de pactos entre la Corona y cada uno de sus reinos llevó al mantenimiento de un mosaico de sistemas jurisdiccionales, todos ellos muy diferentes de un reino a otro. Tiempo antes, los distintos sistemas legales habían tomado prestados elementos entre sí, pero todos mantenían sus características anteriores (Tomás y Valiente, 1992, pp. 232-297). Eso significaba que la perspectiva de crear un espacio jurídico y económico homogéneo, sobre todo en los territorios españoles de los Habsburgo, se fue alejando cada vez más, lo cual era un obstáculo para el desarrollo del comercio entre dichos reinos.

Además, ciertos detalles hacen pensar que gran parte de los avances logrados en el siglo XVI en Castilla se revirtieron

relativamente deprisa a partir del fin de siglo. Desde 1580, la actividad y la eficacia de las chancillerías se vieron claramente reducidas. Que la ineficacia aumentó se puede ver en el número de decisiones adoptadas por el ejemplo más conocido (la Chancillería de Valladolid), que cayó de unas 1.400 en 1580 a entre doscientas y cuatrocientas en el periodo 1640-1660 (más detalle en Yun, 2019). Y todo demuestra un peor funcionamiento de los tribunales, cuyos retrasos en la emisión de sentencias se hicieron más habituales (Yun, 2019, capítulo 5).

¿Cuáles fueron las causas de este proceso? Desde el principio, el sistema de chancillerías recibió muchas críticas de las élites y la aristocracia, que protestaron de palabra y obra contra los abogados y este nuevo orden judicial. Alrededor de 1600, esta opinión había arraigado entre los arbitristas, muchos de los cuales representaban las ideas del patriciado urbano. Como muchos de ellos señalaban con razón, los costes de las querellas legales estaban llevando a la bancarrota a campesinos, hombres de negocios, señores y, por supuesto, ciudades (Moncada, 1974 [1619], pp. 201-204). Pero no parece que estas críticas, sin duda interesadas, puesto que procedían de quienes ejercían poderes jurisdiccionales competidores, debilitaran el sistema de justicia. Sin embargo, desde fines del XVI , este pudo verse alterado no solo por el propio monarca y el fuerte papel de las clientelas, sino también por haberse consolidado la capacidad de coerción de las ciudades en materia fiscal y la pervivencia de la jurisdicción señorial, dado que el alto precio de los litigios se volvió cada vez más inalcanzable en momentos de dificultad económica. 29

Aparte de las relaciones que pudiera tener con las chancillerías, el propio monarca también era una fuente de inestabilidad que podía ir en contra del derecho consuetudinario y generar incertidumbre y riesgos para las actividades económicas. A pesar de los matices mencionados anteriormente, las razones y los argumentos de Acemoglu *et al.* (2005) son básicamente acertados en lo que se refiere a las consecuencias negativas de las bancarrotas y la captura de cargamentos y tesoros de América. Los Habsburgo no fueron la excepción en este sentido y cabe repetir que las bancarrotas dieron lugar a negociaciones de la deuda. 30 Pero resulta difícil creer que estas medidas no influyeran de antemano en el sentimiento de peligro e incertidumbre, dado que dichas negociaciones siempre estaban llenas de tensión y su final no estaba nada claro hasta que se concluían.

Este lado negativo del absolutismo se verá todavía más durante el siglo XVII con las repetidas devaluaciones de la moneda, una medida que, como denunciaron teólogos como Mariana, era un

gesto de tiranía que iba en contra de las leyes del reino. ¿Qué podía crear más inseguridad entre los mercaderes que la sensación de que el valor final de la moneda en la que realizaba sus transacciones era imprevisible? Además, por paradójico que parezca, la autoridad del rey y su poder absoluto pudieron servir de freno a los efectos positivos del desarrollo de la justicia y las cortes de las chancillerías, incluso en la propia Castilla, pues el ejercicio de la *absoluta potestas* por parte del rey, por encima de las chancillerías, podía originar decisiones arbitrarias, como ha mostrado J. Owens (2005). En estas circunstancias, es muy posible que la sensación de incertidumbre por parte de los agentes económicos aumentara y contrarrestara así las esperanzas y la eficacia que el propio sistema había creado durante mucho tiempo.

Pese a la estabilidad social y política, la inseguridad, debida sobre todo al bandolerismo, siguió siendo grande en la Corona de Aragón hasta fines del siglo XVII (Torres, 1994), y ni siquiera en Castilla hubo una seguridad total. Por supuesto, no ayudaba a ello el que el pacto entre la Corona y las élites se basara en el mantenimiento de la capacidad de coerción de estas, que también podía dar lugar a incertidumbres.

***

Existían otros aspectos de aquellas instituciones cuyo efecto sobre la lógica de gestión de los patrimonios podía ser poco propicio a las mejoras productivas y que empezarían a predominar desde fines de siglo.

Pese a que muchos secretarios de señores y nobles reconocían la necesidad de introducir mejoras productivas dentro del señorío (Pérez del Barrio, 1613, p. 235), la propiedad en enfiteusis, que dejaba al cultivador el uso de la tierra –a veces a perpetuidad–, y el hecho de que, en algunos dominios, buena parte de la renta procediera de exacciones señoriales, disipaban muchos de los incentivos a las mejoras productivas por parte de los señores. Más bien empujaban a un mayor rigor en el cobro de estas rentas, lo que podía ser incluso perjudicial. [31] La lógica de gestión de estos patrimonios que hemos descrito más arriba hacía que cada vez fuera más interesante preocuparse por la caza de rentas en forma de mercedes e ingresos extraordinarios en la Corte. [32] Y el mayorazgo generaba una «doble economía» en la que los titulares apenas se preocupaban por explotarlo de modo más eficiente, mientras que no dudaban en endeudarlo y sacarle el mayor partido posible para obtener capital y recursos políticos; a sabiendas, lógicamente, de que las deudas no llevarían a un embargo definitivo, algo

impensable en nuestros sistemas de propiedad actuales. Estos criterios de gestión eran la clave de esa coexistencia del lujo y la necesidad, que a nosotros nos parece una clara contradicción pero que se asentaban en una economía moral cuyas consecuencias generales serían decisivas (Yun, 1994). Una economía moral de este tipo, ligada a una serie de creencias culturales cada vez más arraigadas, estaba presente en toda Europa. Pero en España, especialmente en Castilla, se manifestaba de forma muy pronunciada y con consecuencias más evidentes.

Como había sucedido con el mayorazgo, la propia naturaleza de la propiedad eclesiástica –también inalienable por definición– fomentaba formas de gestión rentistas, en las que hacer mejoras importantes no era necesario para mantener el patrimonio intacto. El privilegio, en este caso encarnado en un tipo exclusivo de derecho de propiedad, desempeñaba un papel fundamental. [33] Como en los señoríos laicos, la notable capacidad de coerción que ejercían muchas de estas instituciones les permitía recolectar sus ingresos y atemperaba sus muchos o pocos deseos de afrontar riesgos en inversiones que aumentaran la productividad. Además, el hecho de que buena parte de sus ingresos se realizara en forma de diezmos y de que la especulación en mercados que controlaban perfectamente fuera un modo habitual de obtener beneficio alejaba también las tentaciones de inversiones… si las hubiere. En muchas regiones como el valle del Duero y Galicia, el carácter tan disperso de muchas de sus propiedades, en forma de pequeñas parcelas, y el creciente peso de los censos (hipotecas) en sus ingresos actuaban en el mismo sentido. No solo era difícil introducir rotaciones de cultivos innovadoras en esa miríada de propiedades, sino que a veces tenía más sentido esperar a que los bienes de los campesinos hipotecados cayeran en sus manos tras las moratorias pertinentes. Merced a estos mecanismos y a las donaciones de los fieles que se alentaban en las predicaciones (una forma más de búsqueda de rentas), estas instituciones podían hacer crecer sus ingresos ampliando su patrimonio con poco o ningún riesgo.

Si los consulados podían servir para reducir incertidumbres a los comerciantes, también podían derivar en grupos de presión para evitar la competencia y crear situaciones de oligopolio poco propicias a las mejoras. Esto iba a quedar patente en la evolución del Consulado de Sevilla y la *Casa da India* de Lisboa. Cuando el comercio con América aumentó, a partir del último tercio del siglo XVI , se hizo necesario compensar el altísimo valor de los cargamentos de plata y la llegada de otras mercancías con un flujo de exportaciones al Nuevo Mundo que sirviera de contrapeso (Hough y Grier, 2015). Dadas las dificultades de satisfacer esta

demanda solo con la producción de la península (véase el capítulo 7), el resultado fue la entrada masiva de artículos extranjeros, que se canalizaban a través de Sevilla hacia América (Oliva, 2004). Este proceso era posible merced a los lazos informales y familiares entre los hombres de negocios sevillanos y las comunidades de mercaderes extranjeros. Al mismo tiempo, esta situación creó la base para una nueva relación entre la Corona y el Consulado. Los mercaderes de Sevilla –y el Consulado, sobre todo– llevaban mucho tiempo proporcionando ayuda financiera al rey en forma de «ventajas» fiscales; pero desde fines del siglo XVI , las contribuciones de este tipo se hicieron habituales (Oliva, 2004). El resultado fue una variedad de formas de gestión comercial, basadas en gran parte en las ventajas derivadas de los privilegios y la caza de rentas, que no solo limitaba la necesidad de mejoras, sino que creaba barreras de entrada en el comercio americano para otros mercaderes. En Lisboa, como en Castilla, la Corona intentaba controlar el comercio y los impuestos derivados de él. Pero desde finales de siglo se hizo más que evidente que ese control era insuficiente y se procedió a un sistema de concesión de licencias de comercio a cambio de determinadas cantidades. La Corona obtenía así ingresos por la licencia y por los impuestos derivados del tráfico (o al menos eso se esperaba). Pero, como en Castilla, la intrusión de las redes informales de comerciantes abrió definitivamente las puertas a una especie de «monopolio internacional», por usar la expresión paradójica de Oliva Melgar, controlado sobre todo por las redes de comerciantes judíos conectadas con Holanda y otros países, que se limitaba a explotar los privilegios y aprovecharse de las barreras de entrada, mientras que una gran parte de sus beneficios e inversiones salía del país. También igual que en Castilla, estas prácticas surgieron debido a un sistema político débil que era incapaz de imponer unas instituciones por encima de las dinámicas redes comerciales internacionales, y no por un absolutismo monárquico y parásito que no permitía ningún derecho de apelación contra sus mandatos y estructuras, al contrario de lo que han dicho Acemoglu *et. al.*

El reforzamiento del poder de las oligarquías urbanas iba a hacerlas asimismo cada vez más propensas a aprovechar privilegios y barreras de entrada en su favor y a dedicarse a la búsqueda de rentas. Estas se generaban en el control de los mercados locales, en el uso para beneficio privado de bienes y terrenos públicos o en la búsqueda de recursos políticos al socaire de la expansión del imperio, el patronazgo o las necesidades del rey; todo ello siempre más seguro que aventurarse en mejoras productivas de resultado incierto. [34] Mientras tanto, muchos de ellos encontraron en la

constitución de mayorazgos una forma no solo de promocionar y conseguir estabilidad para sus familias, sino también de incrementar su prestigio y su capital social (véanse, sobre todo, Hernández, 1995, y De Bernardo, 1994). Lo que hasta ese momento habían sido prácticas estructurales, normales, adquiría ahora, por sus dimensiones, un carácter patológico en algunas áreas y en particular en Castilla.

Ya hemos aludido a la faceta positiva de los gremios, pero estos no eran tampoco ajenos a situaciones como las que venimos describiendo. En muchos gremios castellanos era normal limitar el número de aprendices que podía acoger y formar cada maestro. También estaban presentes la tentación de imponer políticas restrictivas mediante barreras que impidieran la entrada y la oposición a las innovaciones. Hasta los artesanos más dinámicos de la Castilla del siglo XVII , los de Madrid, decidieron que el cierre corporativista era la mejor forma de luchar contra la crisis a partir de 1630. Otra práctica de gestión habitual era la tendencia a aumentar la cantidad de dinero que pagaban los oficiales en concepto de derechos de examen para convertirse en maestros, así como la tendencia a reservar esa posición para los hijos de los maestros, hasta el punto de que un autor habla de endogamia y «endotecnología» (Nieto, 2006). Y si esas prácticas las encontramos en Madrid, la ciudad con la industria más dinámica, es muy posible que la situación fuera peor en otros centros de Castilla. Es más, es muy probable que las cifras de recién llegados a los talleres de la capital fueran una excepción a la regla de la península en su conjunto (o al menos de Castilla), mientras que, por otra parte, el reducido número de extranjeros (6,6% en 1643-1649) es indicativo de una capacidad relativamente limitada para absorber los avances técnicos procedentes de fuera del país. Pero, incluso en Madrid, los conflictos entre los diferentes talleres y profesiones –a veces en los tribunales del rey– reflejan un nivel de tensiones que empuja a pensar en unos costes muy elevados por litigios y disputas, y en que su capacidad de conciliar intereses y evitar conflictos, con lo que ello supone de reducir riesgos, no era tan grande. Como hemos dicho más arriba, es posible que hubiera intereses fiscales en no alterar la cuadrícula gremial, y lo cierto es que cualquier mejora importante en los sistemas productivos habría de pasar necesariamente por eso. [35] En Córdoba, la reacción contra la llegada de artesanos moriscos (con una aptitud especial para la producción de seda) se puede interpretar como una prueba de las numerosas formas de obstrucción que podían caracterizar la política del gremio. [36] Si bien la historia de los gremios nos puede reservar no pocas sorpresas en el futuro –ya lo hace–, al menos por lo que se

refiere a Castilla, no hay indicios de que este tipo de prácticas no se impusieran sobre otras mucho más beneficiosas para la economía durante varias décadas.

Las reglamentaciones de las comunidades rurales que tan beneficiosas habían sido durante el siglo XVI podían fácilmente tocar su techo de posibilidades y convertirse en un obstáculo para los profundos cambios que exigía una relación entre recursos y población tan tensa como la alcanzada hacia 1580. Para los labradores adinerados era ahora más sencillo recurrir al uso de las regulaciones comunitarias en beneficio de sus propios intereses que iniciar procesos inciertos que exigían cambios profundos. Su ambición de controlar los puestos municipales y conectarse con las familias de los letrados y los burócratas, y su costumbre de traspasar recursos a la Iglesia mediante la fundación de capellanías, obras pías y otras instituciones similares están claramente demostradas (Brumont, 1993, pp. 321-336). Este hábito seguía una lógica: al controlar los cargos municipales y consolidar su prestigio, tenían la oportunidad de mediar en los concejos y en la regulación de los recursos en su propio beneficio. Para las élites campesinas, como para los patricios de las ciudades, las regulaciones del mercado, el uso de los *propios* o bienes municipales y la interferencia en la administración de los impuestos a veces eran la mejor, más racional y de menor riesgo forma de gestión. Desde luego mucho mejor que introducir novedades que, casi con seguridad, les hubieran llevado al enfrentamiento con sus convecinos. Así, la comunidad rural, la institución establecida para intentar crear reciprocidad y que había creado las condiciones para el crecimiento anterior, no solo no podía dar más de sí, sino que, por las transformaciones operadas en su seno, empezaba a limitar cualquier cambio profundo. Incluso dentro de un mismo marco institucional, las variables económicas como la presión demográfica, la demanda de tierra para comprar y arrendar, el desarrollo de los mercados rurales y otros, son la única forma de explicar los distintos grados de eficiencia de cada sistema agrario. Y en esos momentos no jugaban a favor. Solo cuando esas variables se combinaran de una manera que permitiera aumentar la cantidad de trabajo utilizada y el uso de los recursos naturales sin quebrantar las reglas comunitarias sería posible que millones de decisiones individuales desembocaran en un mayor grado de eficacia en la lucha contra la muerte y el hambre. Como se verá más adelante, la situación posterior iba a ser muy diferente de la del siglo XVI ; además, cada región sería una ley en sí misma y esos millones de decisiones serían muy diferentes según las áreas.

***

¿Qué estaba pasando? Durante el siglo XVI no se habían dado cambios cualitativos importantes en el marco institucional. Eso era, en parte, consecuencia del efecto desestabilizador de los imperios. Pero a fines de siglo algunas de las vertientes menos propicias al desarrollo productivo del sistema institucional se estaban potenciando en detrimento de otras más positivas que habían prevalecido antes. En el trasfondo de todo ello está el pacto entre las élites y la Corona. Conviene además tener en cuenta que estas instituciones tampoco eran básicamente diferentes a las que existían en los países del entorno. Profundizaremos en ello, pero los señoríos, la vida cortesana, la búsqueda de rentas, la acción monopolizadora de las oligarquías urbanas sobre el gobierno local, la amortización de bienes eclesiásticos, etcétera, existían también en muchas áreas de Europa. Nos faltan estudios comparativos sobre la intensidad de estos fenómenos. Es más, esa faceta negativa parece haber sido más intensa en algunas áreas de la península que en otras (véase el capítulo 8). Pero todo lo anterior nos obliga a abandonar los razonamientos basados en el excepcionalismo para intentar entender, mediante comparaciones, hasta qué punto los países ibéricos eran capaces de competir con éxito en un mundo en el que las rivalidades, tanto políticas como económicas, estaban volviéndose más serias y globales. Ese será, en parte, el tema del próximo capítulo.

CAPÍTULO 6

1600: la globalización primitiva y Europa

Como hemos dicho, el imperio fue la solución y el problema para las élites de Castilla y Portugal e indirectamente afectó de manera notable a las de los otros reinos peninsulares. Pero ¿cómo se enfrentaron las élites de otras áreas de Europa a problemas similares? ¿Marcó esto una diferencia fundamental respecto de otros países? ¿Y cómo afectó al modelo de crecimiento europeo? Para contestar a estas preguntas hay que recordar que la globalización no fue una consecuencia exclusiva de la formación de los imperios, sino también del desarrollo de redes sociales informales asociadas a ellos, pero independientes también. El resultado, pese al reducido tamaño del comercio global, iba a ser un aumento de la competencia en las relaciones económicas internacionales que sería decisivo para la historia de Iberia y de Europa en general.

LA RELIGIÓN IMPORTA

Los historiadores económicos están cada vez más interesados en el impacto y la influencia de la religión en las instituciones y el desarrollo material. Normalmente se conformaban con examinar el efecto que tenían las creencias religiosas en la economía, siguiendo la línea sugerida en primer lugar por Max Weber, según el cual había algo inherente a la ética protestante que pudo estar en el origen del capitalismo. Sin embargo, los efectos de la religión en el desarrollo económico se deberían considerar también desde el punto de vista del funcionamiento de las instituciones en cuestión. Como hemos visto (véase el capítulo 5), la influencia de la religiosidad, a través de los criterios específicos de gestión que introducía en las instituciones eclesiásticas, era notable. Pero, además, en la medida en que la religión era un factor fundamental para la estabilidad política y esta afectaba al sistema institucional que regulaba los comportamientos económicos, sus efectos en las economías serían aún mayores.

El crecimiento económico continuó en Francia durante todo el siglo XVI . Como en algunas áreas de la península, todo hace pensar que hubo también mejoras en la productividad agraria (Hoffman, 1996, pp. 98-107). El comercio internacional y la solidez política de

las ciudades favorecieron el desarrollo de una densa red urbana, con nodos cruciales en las áreas costeras pero una fuerte penetración en el interior (Benedict, 1989), lo que, a su vez, reforzó el desarrollo de los mercados rurales y la producción agraria.

Pero este crecimiento no generó un cambio profundo en las relaciones entre las ciudades, la aristocracia, la Iglesia y el rey. Pese a la creciente centralización, hasta bien entrado el siglo la Corona francesa no pudo perfeccionar su sistema impositivo para así crear un estado fiscal que involucrara a todo el reino en la recaudación de impuestos. Como en Iberia, las ciudades no solo conservaron su autonomía sino también su papel en el sistema de deuda pública (Chevalier, 1987, pp. 150-151). Tanto los *états provinciaux* , las asambleas representativas provinciales, como los *états générales* , la representación del reino, mantuvieron un alto poder de negociación con la Corona. El patronazgo real y el ejercicio de cargos nombrados por el rey continuaron siendo de gran utilidad para que la aristocracia superara sus problemas y la depreciación de sus ingresos, al tiempo que se fortalecía también una nobleza intermedia nutrida de las ramas laterales de la alta aristocracia y con la que las familias de magistrados y las oligarquías urbanas satisfacían asimismo sus necesidades de expansión. [1] Al mismo tiempo, esta tendencia aumentó la capacidad de arbitraje del monarca, que se manifiesta en la influencia y el número cada vez mayor de «hombres del rey» en las provincias y en su creciente capacidad de otorgar títulos de nobleza. Igual que en los reinos ibéricos, la Iglesia servía de maquinaria para encauzar la promoción social de las élites y amortiguar sus tensiones. Todo esto sucedía al tiempo que conservaba su autonomía jurisdiccional y sus poderes en relación con el rey, hasta el punto de que el absolutismo real francés se ve hoy como un sistema político relativamente equilibrado (Jouanna, 1989, pp. 80-90; Beik, 1985).

Hacia 1550, la agricultura entró en una fase caracterizada por rendimientos decrecientes. La presión fiscal aumentó debido a la guerra con los Habsburgo y se transfirió hacia las zonas rurales, al tiempo que descendían los salarios reales (Neveux, Jacquart y Le Roy Ladurie, 1975, pp. 151-155). Las deudas de la Corona, que repercutían en ciudades como Lyon y París, llevaron a la bancarrota de 1557-1558. En un proceso impensable en los reinos ibéricos, el traslado de parte de la carga fiscal a la Iglesia obligó a esta a vender algunas de sus propiedades. [2] Según varios cálculos, durante el siglo XVI se vendió alrededor del 50% de las posesiones eclesiásticas. Además, el desarrollo del sistema fiscal francés puso en peligro las relaciones con la aristocracia (Chaunu, 1977, pp. 166-167). Sucedió en un momento en el que familias como La Tremouille y otras

tenían problemas, y la tensión entre las casas nobiliarias, parte estructural del sistema, se incrementó. [3]

Las diferencias respecto a los dominios de los Habsburgo españoles eran, sin embargo, notables. En términos geográficos, Francia era una monarquía geopolíticamente unida, con una gran densidad de población. No poseía un imperio con el que ofrecer salida a la dinámica interna de las élites. Ni tampoco disponía de una corriente de plata americana que le permitiera formar un sistema eficaz para asumir y consolidar deudas. No obstante, el factor que iba a marcar una diferencia esencial iba a ser la división religiosa en que se sumiría el país desde la segunda mitad del siglo.

La difusión del calvinismo en la sociedad en general y entre la nobleza en particular, y la defensa que hacía su doctrina de la obligación de rebelarse contra el rey si este no cumplía determinados deberes cayeron en terreno abonado por el descontento creciente ante las políticas fiscales de la Corona (Jouanna, 1989; Wood, 1980, p. 169). En esa misma época, «la estructura aristocrática de poder estaba convirtiendo una guerra civil en un drama de naturaleza religiosa» (Chevalier, 1994, p. 391). Sumado a la radicalización de las facciones de la Corte, el enfrentamiento religioso iba a llevar a Francia a uno de los periodos más trágicos de su historia.

Los conflictos subsiguientes pusieron de manifiesto los problemas de la estabilidad del sistema social y, en especial, de las economías nobiliarias dentro de él. El modelo hacendístico que había servido de base para la continuidad del sistema social estaba descomponiéndose y las dos partes estaban sustituyendo los impuestos por el pillaje y el saqueo (Chaunu, 1977, pp. 170-175). Con la caída de los viejos pactos, el equilibrio social alcanzado en el siglo anterior también se desintegró. La nobleza trató de cubrir sus necesidades apoderándose de tierras comunales y extendiendo sus dominios. Muchas ciudades reclamaron mayores niveles de autonomía o, como en los sitios en los que los protestantes eran la mayoría, impulsaron y expandieron su autogobierno (Knecht, 1996, pp. 53-54). Todo esto se combinó con revueltas campesinas contra los impuestos, la resistencia a pagar el diezmo e incluso la radicalización de los grupos populares en las ciudades.

Como había ocurrido con la guerra de las Comunidades y las Germanías, las guerras de religión sacaron a la luz graves problemas del sistema social existente. Pero, igual que en los reinos ibéricos, las guerras convencieron a la nobleza, los magistrados, la Iglesia, los católicos, los hugonotes y todos los sectores acomodados de la sociedad francesa de que la única salida estaba en el orden y la estabilidad política. Y ese orden solo podía alcanzarse con un

monarca fuerte y absoluto («un funcionario de Dios en la tierra»), al que iba a encarnar Enrique de Borbón, proclamado rey de Francia tras su renuncia al protestantismo en 1594. A partir de ese momento, la retórica política cambió respecto a las teorías –incluida la del tiranicidio– del siglo XVI (Holt, 1995, pp. 213-216). Las reformas financieras del duque de Sully fortalecieron el poder real y le dieron nuevos recursos para el patronazgo que le permitieron atraer a las élites y supervisar la reestructuración de la coalición dominante (Salmon, 1975, pp. 276-308). Aunque el conflicto religioso no desapareció del todo, el enfrentamiento por credos distintos se apaciguó por el momento. Este fue un paso decisivo hacia el orden y la consolidación del sistema social y político. Las consecuencias económicas de esta situación iban a ser notables.

La evolución de Inglaterra sería diferente. Aunque, hacia 1500 el país tenía índices de desarrollo urbano muy bajos, el desarrollo comercial e industrial (sobre todo textil) y de la agricultura explican un crecimiento económico que se refleja en unos ritmos más acelerados de urbanización. [4] Ese crecimiento no mitigó las tensiones institucionales. Como en toda Europa, la nobleza tuvo que endeudarse, la Corona apenas podía atender a sus propias necesidades fiscales y su capacidad de emitir deuda era mucho menor que en Castilla. [5] Enrique VIII gobernaba gracias al apoyo de la alta burguesía en el Parlamento y al uso de estatutos que reforzaban su autoridad absoluta; pero un sistema de este tipo también aumentaba las demandas de patronazgo, que se manifestaban, por ejemplo, en la permisividad a la hora de ceder tierras de la Corona a la nobleza, el viejo sistema también usado en Iberia hasta el siglo XV .

El factor fortuito que más iba a repercutir en la reproducción del modelo social e institucional sería la ruptura de Enrique VIII con Roma y la creación de la Iglesia de Inglaterra. A pesar del origen personal de esta decisión, hay que verla en el contexto general europeo, caracterizado por las tensiones entre la monarquía y el pontificado, así como la necesidad de la Corona de obtener más recursos. La Reforma permitió que la Corona confiscara y vendiera amplias propiedades de la Iglesia durante el reinado de Enrique VIII (las tierras de los monasterios representaban la quinta parte de todas las tierras cultivadas) y después con Isabel I (las propiedades de los obispos). [6]

Esta decisión no solo reforzó definitivamente un modelo muy diferente al ibérico, en el que la extensión de las propiedades eclesiásticas tenía un enorme impacto sobre la economía política y la circulación de las élites, sino que encauzó la dinámica interna de estas, que adquirieron esas propiedades y se acercaron

momentáneamente a la Corona (Hill, 1969, p. 35; Stone, 1979). Durante el reinado de Isabel (1558-1603), el ascenso de la alta burguesía, la compra de honores y los problemas de los viejos linajes aristocráticos se hicieron más visibles (Stone, 1979, pp. 250-257). Incapaces de ejercer el firme control de sus posesiones del que sí disfrutaban sus homólogos de Castilla gracias al mayorazgo, sin acceso a un aparato fiscal evolucionado como el de Castilla e incluso el de Francia, y sin un imperio ni una monarquía compuesta internacional como la de los Habsburgo españoles, que permitía a la nobleza obtener pingües ingresos del estado y le daba un espacio político en el que expandirse, los aristócratas ingleses sufrían un endeudamiento que les iba a obligar a vender sus posesiones, una medida que sucesivamente renovó y transformó su grupo social desde fines del siglo XVI .

Por todo ello, el papel social de la alta nobleza empezó a cambiar en los últimos años del siglo XVI . La necesidad de explotar sus tierras de forma más intensiva y eficaz y de invertir en diferentes sectores de la economía, así como muy posiblemente su concepción calvinista, hicieron que muchas familias redujeran el dinero gastado en su propia legitimación desde principios del siglo XVI . El carácter militar de la clase desapareció casi por completo, hasta el punto de que la guerra pasó a depender de la Marina, una institución comparativamente muy controlada por el monarca y, por tanto, crucial para la construcción del estado (Glete, 2000, pp. 67 y 147). Aunque las ciudades mantuvieron unas funciones de legitimación social parecidas a las de Castilla y Francia, su participación en el sistema fiscal y en la distribución de los recursos era mucho menos pronunciada que en esos dos países, un factor que influiría en su papel dentro del sistema institucional.

En ciertos aspectos, la economía política de Inglaterra al acabar el siglo era similar a la de Castilla y de Francia. Sin duda, el sistema judicial se había desarrollado, pero las instituciones corporativas controladas por los mercaderes, como las *Merchant Adventurers Companies* (Brenner, 1993), las ciudades y la vieja nobleza crearon formas propias de aplicación de la ley que limitaban la capacidad de arbitraje y coerción judicial del monarca. Sin embargo, la evolución fue muy distinta y, sobre todo, la coalición de las élites estaba rota, lo cual llevó al país por un camino sin retorno (a diferencia de Francia) y lo convirtió en un caso excepcional en Europa. A pesar de la corrupción y el patronazgo de la Corte denunciados durante los reinados de Jacobo I (1603-1625) y Carlos I (1625-1649), las clases mercantiles y la alta nobleza siguieron teniendo muchas menos oportunidades de acceder a las rentas políticas y las mercedes que sus homólogos de Castilla y Portugal

–con todos sus imperios– e incluso Francia. Para las élites inglesas fue necesario reforzar su inclinación al comercio sin dejar de presionar al Parlamento para que aprobara una política exterior que diera más importancia al comercio que a los intereses nobles o dinásticos y que no tuviera en cuenta las preocupaciones de las corporaciones agrupadas en los *Merchant Adventurers* (Brenner, 1993). La aristocracia mantuvo cierta capacidad de coerción en sus propios dominios, pero las autoridades del reino se la limitaron, de forma que poco a poco se convirtieron en grandes propietarios de tierras agrícolas y minas, mientras que sus poderes jurisdiccionales se iban reduciendo. Aunque este hecho se ha exagerado, es cierto que, al menos en comparación con Castilla, la necesidad de introducir mejoras agrarias era mayor, lo que a su vez llevaba a una revisión de las relaciones sociales con sus vasallos que incrementaría las tensiones y les haría entrar en contradicción con la imagen paternalista en la que se basaba el orden tradicional (Stone, 1979). No se ha visto que hubiera en las islas nada parecido a una doble economía como la que propiciaban los mayorazgos ibéricos, o al menos no en las mismas dimensiones. En contraste con los mayorazgos, los *strict settlements* ingleses (acuerdos sobre la administración de los patrimonios de las familias nobles) no iban acompañados de ningún mecanismo institucional que impidiera la disolución de los patrimonios y, por tanto, no eran demasiado eficaces en este sentido (Habakkuk, 1994). Tampoco había nada parecido a una red de instituciones eclesiásticas gobernadas según criterios de legitimación social con unas dimensiones comparables a las de Castilla, Francia e incluso Portugal. Aunque la que en este estudio llamamos economía de legitimación está muy desarrollada según han mostrado algunos especialistas, que usan el término «economía del bienestar» (Archer, 1991; Slack, 2015, p. 64), es casi seguro que el gasto de las élites inglesas en este concepto no resistiría la comparación con la península Ibérica.

Ahora bien, aunque este proceso solamente había tenido efectos parciales, el resultado de esta ruptura se empezaba a hacer evidente ya antes de los cambios que suelen fecharse en 1688 (North y Weingast, 1989): se manifestó en la inestabilidad social y las tensiones políticas que vivió el país desde 1640 hasta fines del siglo. [7]

El desarrollo de los *Países Bajos* durante la Edad Media se había basado en el crecimiento comercial e industrial. La nobleza, aun presente e importante en muchas áreas, tenía mucho menos poder económico, social y –sobre todo– jurisdiccional que en Castilla o Francia (Van Nierop, 1984, pp. 38-39; Israel, 1995). La fragmentación política se reflejaba en una segmentación fiscal

considerable, y eso obligó a Carlos V a iniciar una serie aparentemente interminable de negociaciones independientes (véase el capítulo 4). Como su abuelo, el emperador Maximiliano, Carlos V no intentó introducir cambios radicales en la organización política e institucional (Koenigsberger, 1971, pp. 125-143). A pesar de reformar el tesoro y la organización de las finanzas centrales, no llevó a cabo unos cambios que habrían resuelto las tensiones entre la Corona y las asambleas representativas o entre las provincias. Las necesidades fiscales del reino se cubrían en gran parte con contratos crediticios sobre las posesiones del soberano. Pero, con su declive y su endeudamiento –en la década de 1520, apenas aportaban el 16% de los ingresos totales–, era imposible no recurrir a las subvenciones votadas de las asambleas representativas y al desarrollo del estado fiscal. [8] La consecuencia fue una clara dependencia de las asambleas parlamentarias, que controlaban no solo los votos sobre los servicios, sino también la recolección de esos ingresos y la emisión de bonos de deuda que permitieran prestar dinero a la Corona (Tracy, 1985). Igual que en otros reinos, un sistema de este tipo acarreaba un peligro de corrupción y sobornos que, a la hora de la verdad, reducían la cantidad recogida (Koenigsberger, 1971, pp. 166-175).

Situada en la zona más dinámica del crecimiento económico polinuclear de Europa, y con una agricultura cada vez más intensiva, la expansión económica de esta región fue muy notable, como atestiguan sus altas tasas de urbanización (Van der Wee y Blomme, 1994; Klepp, 1988; Israel, 1995, pp. 113-116). Este crecimiento, sin embargo, generó serias tendencias a la inestabilidad social. El margen de desarrollo de una aristocracia que pudiera ejercer la coerción en alianza con la Corona y, de esa forma, garantizar el orden social, era mínimo. Además, este grupo, que también tenía deudas considerables, las saldó rápidamente gracias a las mejoras en su sistema productivo (Van Nierop, 1984). En realidad, esta era la única opción viable a la luz de las limitaciones del sistema para redistribuir los ingresos fiscales entre las élites, dados los impedimentos que creaba un sistema totalmente controlado por las asambleas representativas y visto hasta qué punto las familias castellanas estaban desplazando a sus homólogas flamencas y holandesas en el gobierno de la monarquía (Koenigsberger, 1971). Y algo parecido podría decirse de los hombres de negocios y los artesanos, cuya promoción social dependía de su participación en el mercado internacional, y no de rentas políticas o fiscales que pudieran obtener en el ámbito local. Si bien las ciudades mantuvieron e incluso reforzaron su autonomía fiscal, la economía urbana reposaba sobre otros pilares que hacían

que dependiera menos de ella.

Los impuestos al comercio y el consumo, las guerras de los Habsburgo –sobre todo las guerras con Francia– y las demandas fiscales tuvieron efectos desestabilizadores (Tracy, 1985, pp. 75-107). La preocupación en Madrid por la «contaminación» religiosa llevó a crear la Inquisición, una decisión que alarmó y enfureció a los protestantes por motivos obvios y a otros por considerarla una injerencia política de agentes extranjeros. La reforma de las diócesis y el control que la Corona trataba de obtener a través de ellas reforzó la determinación de la aristocracia, tradicionalmente favorecida por el *statu quo* , al mismo tiempo que varias familias importantes fueron sustituidas por los hombres del rey, lo cual dio lugar a la inquietud generalizada sobre la consolidación y la extensión de este grupo social a través de los dos canales habituales, la Iglesia y la Corte.

En este contexto, el factor decisivo iba a ser, como en Francia e Inglaterra, la religión. En 1566, el calvinismo, que había adquirido fuerza en los años anteriores, desató una guerra en los Países Bajos de una intensidad que habría sido impensable hasta entonces. La represión ejercida por el duque de Alba y sus esfuerzos para introducir la alcabala castellana dieron todavía más fuerza e ímpetu al movimiento (Maltby, 1983). El resultado del conflicto iba a ser una sociedad muy diferente a las anteriores, en la que la división entre norte y sur quedaría más clara.

En las provincias meridionales, el crecimiento económico se frenó. [9] El papel de Amberes en la comunidad internacional se redujo durante un tiempo. Los Habsburgo querían crear una entidad política semiindependiente, en la que el patronazgo de la Corona respecto a la aristocracia se reforzara y, con él, las posibilidades de consolidación de una coalición en el seno de las élites al estilo de la que existía en Francia o Castilla. La reforma del clero sirvió para afianzar las instituciones eclesiásticas (Parker, 1981, pp. 163-164). Pero las condiciones favorables al desarrollo agrario, el avance de la industria a domicilio, realizada sobre todo por campesinos y artesanos urbanos que recibían materias primas de un mercader para su elaboración, y de las industrias de lujo (gran parte de ellas, destinadas a los mercados de Bruselas y Madrid) y la tendencia a subvencionar el déficit fiscal desde Castilla impulsaron un crecimiento económico que se prolongaría hasta 1650 y al que, como veremos, contribuirían los gastos crecientes de la monarquía Habsburgo (Van der Wee, 1988, pp. 347-351).

En las provincias del norte, el resultado de la rebelión fue todavía más positivo en términos económicos. A pesar del liderazgo de Holanda, las Provincias Unidas seguían siendo una confederación

frágil y ni siquiera contaban con un aparato fiscal común. [10] Pero la guerra –y, por lógica, la amenaza externa–, el calvinismo y el republicanismo proporcionaron la argamasa que iba a mantener unida esta sociedad por encima de los pactos entre las élites. Además, el clamor de la guerra se complementó con el aumento de la capacidad de endeudamiento y el poder financiero del estado merced a la revolución financiera que ya hemos descrito (véase el capítulo 4 y Tracy, 1985; T'Hart, Jonker y Van Zanden, 1997).

Pese a que no era una sociedad inmune a las prácticas de caza sistemática de rentas, la capacidad de las élites para vampirizar el estado era muy posiblemente menor que en Castilla. La agricultura intensiva, el comercio y la expansión global a través de las grandes compañías comerciales neerlandesas, la Compañía de las Indias Orientales (VOC , *Vereenigde Oostindische Compagnie*) y la Compañía de las Indias Occidentales (WIC , *Westindische Compagnie*), se convirtieron en la solución a la ambición de las élites, sus necesidades de ascenso social y la base de la prosperidad del país. Las compañías mercantiles implicaban un modelo diferente de «devolución» de funciones (o, en otras palabras, de cesión de competencias a particulares). Por un lado, eran parte del sistema político. Pero eran también unas instituciones semiprivadas, que vivían de su propia capacidad de conseguir inversiones e imponerse en los mercados internacionales, y no de las ubres de un estado que capturaba y redistribuía fondos del país en su conjunto. Así se sentaron las bases del mercantilismo holandés (Adams, 2005).

Dada su diversidad, Italia no se puede estudiar como una unidad política, social o económica. Era, con los Países Bajos, la zona más urbanizada de Europa. Pero –por paradójico que parezca– poseía uno de los sistemas jurisdiccionales más sólidos del continente. Era el caso de las «ciudades-república» de Génova, Florencia y Venecia y de comunidades dinásticas como Nápoles, Sicilia y Milán. Incluso en los Estados Pontificios, las ciudades y los nobles tenían jurisdicción sobre grandes propiedades señoriales. En las repúblicas mercantiles, como Génova y Venecia, la capacidad de ejercer la jurisdicción a través de sus administraciones centrales había sido una de las claves del éxito de los mercaderes y los financieros (Greif, 2006; González de Lara, 2008). En todos los distritos, el control político y los ingresos que generaban eran cruciales para la capacidad de consolidación y extensión social del patriciado urbano y la aristocracia (incluso si, como en Génova y Venecia, esas élites tenían una base financiera).

Igual que en el resto de Europa, en toda la península Itálica estaban presentes los problemas de la caída de los salarios, la pobreza, el precio cada vez mayor de la tierra y los desahucios

rurales (Braudel, 1976, vol. I, pp. 602-604). Y no pocos problemas se debían a la rigidez de las rentas feudales, la necesidad de expansión de los linajes y las ambiciones sociales de los patricios. En el sur, el bandolerismo, alimentado en parte por las noblezas locales, era cada vez más visible, y el incremento de las deudas empezó a ser habitual en la existencia de muchas familias. Esta tensión se observa asimismo en la aristocracia comercial y financiera de Génova, donde la lucha entre los *nobili novi* y los *nobili vecchi* en 1575 sacó a la luz los conflictos derivados del dinamismo de estas élites (Savelli, 1981). La guerra y las exigencias de los Habsburgo acentuaron la inestabilidad en momentos cruciales.

Sin embargo, Italia iba a ser testigo de la consolidación del marco institucional básico. La estabilidad religiosa, estrechamente vinculada a la presencia del papa, fue sin duda uno de los factores fundamentales en este aspecto. La incorporación de varios de estos estados a los dominios de los Habsburgo tuvo consecuencias desestabilizadoras en una serie de momentos concretos. No obstante, a largo plazo, facilitó el mantenimiento de las estructuras sociales. Las noblezas meridionales de Nápoles y Sicilia, endeudadas y abrumadas por problemas de todo tipo, se beneficiaron del patronazgo de las cortes de los virreyes (Muto, 2005, p. 93; Galasso, 1994). Esto les permitió forjar lazos con las principales familias castellanas y aragonesas –desde luego las más estables de Europa– y, de esa forma, asegurarse una parte del capital político y económico sobre el que se sustentaba el poder de las élites (Muto, 2009). La relación era también evidente en el caso de las familias genovesas, que, incrustadas en el sistema imperial español, pudieron estrechar alianzas con la aristocracia española en Madrid y Sevilla. Sin embargo, la Corte no era el único espacio de la monarquía que servía para este propósito. Desde el comienzo del siglo XVI se estableció la tendencia a acordar matrimonios con otros estados dentro de Italia o con linajes franceses o imperiales; familias como los Gonzaga, los Colonna, los Visconti, los Spínola y muchas otras aprovecharon al máximo esta costumbre para reproducir su poder (véase el caso de los Saboya en Osborne, 2002). La proximidad del Papado y la Curia, cuya composición se alimentó de estas familias durante todo el siglo, multiplicó su capacidad de superar sus propios conflictos y acceder a las inmensas posibilidades de patronazgo que ofrecían ambas instituciones. [11] Los Habsburgo (en Madrid y Viena), la Iglesia, el imperio e incluso Francia ofrecían a los patricios y oligarquías locales las posibilidades de consolidación y promoción que tanto valoraban. El caso de los *nobili nuovi* genoveses, que lograron tener acceso a los servicios financieros de los Habsburgo, no es más que un ejemplo. Sus

funciones en la monarquía fueron considerables (Arrighi, 1994, pp. 127-129).

El corolario de este servicio a la monarquía hispánica fue el fortalecimiento de las estructuras políticas, de las jurisdicciones señoriales y de las ciudades-estado en muchas regiones de Italia. También es evidente que el desarrollo de la economía de legitimación en Florencia, Roma, Génova o Venecia iba a legar a la humanidad varios de los ejemplos más soberbios de consumo ostentoso y creación artística de Europa. Ello no fue obstáculo para que se invirtiera en la repoblación de territorios en Sicilia ni en el desecado y la puesta en cultivo de tierras en Lombardía. Pero, al final, iba a crear rigidez en el sistema productivo. Aun así, eso no alteró el complejo mosaico político de la península Itálica, que permaneció intacto, igual que la fragmentación jurisdiccional de cada una de esas unidades políticas; al mismo tiempo, se consagró un sistema industrial urbano con un señalado componente corporativo.

En la medida en que la prosperidad de las élites del norte de Italia se basaba en proporcionar servicios financieros a las grandes potencias o en la vitalidad del sector artesano de las ciudades, el crecimiento económico iba a seguir siendo visible. Pero la evolución política e institucional de la península iba a pasar factura en términos de crecimiento a la larga.

AGENTES DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN

Al observar el mundo en 1600-1630, lo que llama la atención es la velocidad a la que estaba generando formas de integración, rechazo e incluso imperialismo ecológico que iban a afectar a las economías políticas europeas de manera decisiva. La globalización vino de la mano no ya solo de los imperios sino, muy importante, del desarrollo de redes informales de carácter transnacional basadas en relaciones impersonales y de lazos débiles (Granovetter, 1973), así como en relaciones familiares o de corporaciones no dependientes del estado.

Desde fines del siglo XVI se produjo una renovación en el catolicismo que iba a tener una dimensión global (Po-Chia, 1998). Este proceso, cuyo único paralelo en la civilización occidental se encuentra en el de los acontecimientos de las décadas posteriores a la muerte de Jesucristo, no fue más que un paso más en la expansión del cristianismo medieval, como la conquista de tierras del islam en Iberia, la expansión hacia el este de la sociedad alemana, la conversión del norte de Europa y Rusia, y el movimiento conocido como las cruzadas. A partir del siglo XV , las

órdenes religiosas estuvieron presentes en África, Asia y, muy pronto, en América.

El Concilio de Trento y la Contrarreforma aceleraron este proceso. Los jesuitas ya estaban en Oriente, pero entonces empezaron a relacionarse con los centros de poder en Japón y China (Céspedes, 1990; Po-Chia, 2010). Los agustinos se expandieron hacia Filipinas y el sudeste asiático. Los imperios ibéricos impulsaron la expansión de la Iglesia secular y una red de instituciones eclesiásticas que, como los monasterios y conventos de las órdenes religiosas y misioneras, establecieron los nodos sobre los que se basarían los sistemas de comunicación, transferencia cultural e hibridación. Estas redes servían para trasladar personas e incluso –como ilustran las cartas de los jesuitas– mensajes, noticias, informes y libros. Promovían la causa de la integración cultural y creaban y difundían imágenes y estereotipos sobre distintas zonas; en algunos casos, llevaban al rechazo de ideas y descripciones recurrentes (Gruzinski, 2004). E incluso se utilizaban para propagar fórmulas de homogeneización religiosa y control cultural, por ejemplo, en el caso de la Inquisición, que pronto sería una institución global (Bethencourt, 2009).

Muy pronto, las sociedades protestantes crearon en Norteamérica sus propios núcleos de expansión. En el otro extremo de la cristiandad, la Iglesia ortodoxa de Bizancio se había extendido en Rusia y las fronteras orientales de Europa. Lo mismo pasaba con el judaísmo, cuyo desarrollo puede vincularse a la continuación del proceso de expansión. En estos años se produjo lo que Jonathan Israel llamó «la revolución de la vida judía», «el cambio decisivo». Repartidos por toda Europa y, con frecuencia, reivindicando sus orígenes ibéricos, los judíos tejieron densas redes de relaciones culturales y comerciales. Frente a los intentos de contenerlas, esas redes se extendieron a América y Asia (Israel, 1985). Al mismo tiempo, se estaba produciendo la expansión de los armenios de Anatolia hacia Asia (Aslanian, 2011) y se continuaría la del islam por el continente asiático, hacia Indonesia, Filipinas, Malaca y a lo largo de la costa este de África, Sudán, algunas partes de Etiopía y el océano Índico; todo ello, en buena medida, merced al desarrollo de las redes de mercaderes musulmanes en esas regiones (Céspedes, 1990, p. 57).

Los imperios ibéricos aceleraron asimismo procesos migratorios de todo tipo. No solo los de las élites, sino sobre todo, y mucho más numerosos, otros estratos sociales, que trababan así puentes entre varios mundos. Según las cifras oficiales, alrededor de 130.000 castellanos emigraron a América entre 1500 y 1580 (Romano, 2004, p. 64; Martínez Shaw, 1994), y entre ellos abundaban los

artesanos y miembros de las clases medias. La correspondencia y los registros testamentarios muestran también que muchos no rompían por completo con la península, sino que conservaban verdaderos vínculos (Otte, 1988; Redondo y Yun, 2008). Oficiales militares, técnicos, mineros y marineros que se habían formado en Europa encontraron en América, Asia y África un ámbito de actuación e incluso un terreno en el que introducir y difundir sus conocimientos, costumbres culturales y pautas de consumo, que, a menudo, no eran estrictamente peninsulares, sino europeos. El Atlántico empezó a llenarse de esclavos procedentes de África y, hacia el final del siglo XVI , eran ya numerosos en el Caribe. A veces vivían al lado de asiáticos, algunos de los cuales también eran esclavos (De Sousa, 2015). En Puebla existía una comunidad de chinos alimentada por mercaderes judíos con conexiones en Asia y Filipinas (Altman, 2000, y Seijas, 2014). Todos estos emigrantes, incluidos los esclavos, fueron agentes activos en las transferencias culturales y en procesos de hibridación social a escala global.

El comercio y las redes mercantiles eran especialmente activos en este sentido. A pesar del intento de la Corona española de controlar las migraciones, muchas familias italianas –sobre todo genovesas– siguieron el ejemplo de sus homólogas castellanas y portuguesas, y se expandieron hacia América, a menudo con un componente transnacional que se resiste a toda descripción política estricta (Subrahmanyam, 2007; Bethencourt, 2013; Kellenbenz, 1999). A mediados del siglo XVII , la mezcla de europeos de orígenes muy diversos había avanzado tanto que sus contemporáneos eran incapaces de distinguir entre ellos. Es lo que sucedió, por ejemplo, en el Río de la Plata, donde se establecieron grupos castellanos y portugueses. En las últimas décadas del siglo XVI hubo una migración de hombres de negocios portugueses hacia Brasil y esto llevó a la expansión de sus actividades a Argentina, cuyas conexiones directas con África aumentaron en consecuencia (Boyajian, 1993). La llegada de los holandeses, y posteriormente los ingleses, a Norteamérica, el Caribe y Asia (Boxer, 1965) es síntoma de esta globalización multipolar. A comienzos del siglo XVII , los comerciantes de pieles franceses entraron en contacto con los indios iroqueses y hurones en Norteamérica (Curtin, 1984, p. 226).

Esta expansión global no es más que otra manifestación de los cambios que estaban produciéndose en el viejo continente. Aquí, la diáspora comercial judía se proyectó sobre comunidades que se extendían desde Polonia hasta Oriente Medio, pasando por Centroeuropa (Israel, 1985). Los judíos de los Países Bajos reforzaron sus lazos con Lisboa y desde allí ampliaron sus vínculos con Italia (Ruspio, 2007). Al otro extremo de la red comercial, en el

Mediterráneo, «los "judíos españoles" se extendieron por Salónica y Constantinopla, o por Ragusa, Split y Valona, y se hicieron con el control de las rutas comerciales de los Balcanes» (Israel, 1985, capítulos I y II). Los ingleses, por su parte, eran cada vez más activos en el Mediterráneo oriental, Venecia y Grecia (Fusaro, 2015) y hasta en la Persia safávida. A los genoveses se los podía ver en todos los territorios Habsburgo, y a las familias de los nobles financieros se las podía encontrar en muchos puntos de Europa. Durante la segunda mitad del siglo aumentó la presencia flamenca en Sevilla, igual que las actividades de los italianos en lugares tan distantes como Gdansk (Samsonowicz, 1973, pp. 538-539).

Las redes de personas que surgieron de allí y que fueron extendiéndose tenían unas características que merece la pena analizar. La primera es que las fronteras políticas de los imperios no eran obstáculos para esas relaciones personales. Pero lo más interesante es tal vez que, aunque los distintos grupos definían su identidad concreta en función de su origen, su religión y sus vínculos familiares, es imposible calificarlos de redes «nacionales», ni siquiera en el caso de Europa. La mezcla de «naciones» también estaba presente en el viejo continente y se proyectaba en él. A fines del siglo XVI , una familia de la nobleza valenciana como los Borja era ya difícil de catalogar como valenciana, italiana e incluso americana (Redondo y Yun, 2008). Lo mismo ocurría con los Corzo y los Mañara, de origen italiano –exactamente de Córcega– pero que echaron profundas raíces en Castilla y se expandieron a América (Vila, 1991). En otras palabras, estas no eran unas redes «nacionales» que se extendían por el mundo, sino la globalización o extensión por el mundo de unos europeos que, en muchos casos, ya estaban involucrados en prácticas «transnacionales».

Este proceso impulsó asimismo los entrelazamientos sociales de Europa hacia dentro y hacia fuera, y creó los cauces para la transferencia de productos, modelos de consumo y formas de vida, así como para su combinación y rechazo (Yun, 2014). Esto tendría sus efectos sobre la economía. La población de origen africano y europeo y su mezcla con los amerindios supervivientes aumentaron, es decir, empezaron a extenderse los mestizos y los mulatos. De hecho, estos grupos crecieron durante el siglo XVI y siguieron haciéndolo durante el siglo siguiente, mientras que la población amerindia se estancó, en la práctica, entre 1600 y 1700, por lo que perdió peso proporcional en el conjunto. [12] Desde luego, el tipo y el origen de una población no pueden identificarse con sus reglas de consumo. Pero este proceso, sin duda, aumentó la demanda de

productos europeos en los nuevos mundos. Y no debemos olvidar que, además de los «blancos», «mestizos» y «mulatos», los amerindios nativos también estaban adaptando sus pautas de consumo a modelos híbridos con los de las poblaciones llegadas desde 1492. Visto desde la perspectiva de la circulación de productos en las dos direcciones, es evidente que los imperios, junto con la extensión de las redes informales, empezaron a fomentar unas pautas de consumo de carácter globalizador (Kupperman, 2012). Este proceso no fue fácil, estuvo marcado por los rechazos y, a menudo, dependió de mecanismos que no eran puramente económicos. La difusión de pautas de consumo no americanas y su hibridación se debía muchas veces a procesos culturales, más que comerciales, e incluso a formas de imposición violenta o de coerción social. Sin embargo, en conjunto, las redes así formadas aceleraron la relación comercial entre las diferentes zonas del mundo. Y eso sucedió al mismo tiempo que la presencia de los europeos y los procesos de conquista y emigración interna relacionados con ellos impulsaban la difusión de productos locales americanos incluso en la propia América (Saldarriaga, 2011) y aumentaba la llegada de productos asiáticos (Gasch, 2014).

América empezó a exportar productos para teñir, azúcar, cueros y otras mercancías en mayores cantidades y cada vez con más variedad. Lo mismo ocurría con el comercio asiático, que también se diversificó. Tras la pimienta llegaron, entre otros, especias y productos como la seda y el algodón, el índigo, el clavo y la nuez moscada (Boyajian, 1993, p. 44 y *passim*). En paralelo, se intensificó el comercio atlántico –y en particular el africano– con América y Europa. No solo se amplió el tráfico de esclavos, sino también el de productos exóticos, pescado, vino, uvas, tintes, marfil y otros muchos. Y a ello se sumó la exportación de productos europeos a África, de la que se beneficiaron zonas como Marruecos, Senegambia, Sierra Leona, Benín y el Congo, mientras que también adquirió más impulso el comercio entre el golfo de Guinea, Brasil y el Río de la Plata (Russell-Wood, 1992, capítulo IV).

Estos lazos tuvieron especial repercusión en el comercio dentro de Europa y generaron una mayor interconexión entre las economías europeas. La evolución de las redes urbanas es quizá uno de los síntomas más claros. Alrededor de 1600 el proceso de urbanización estaba creando «una jerarquía urbana singular que iba a comenzar la fusión de los numerosos sistemas europeos de desarrollo urbano» (De Vries, 1984, pp. 126-128). El incremento en la circulación mundial de la plata dio más ímpetu a este proceso. Como escribió Artur Attman (1986, p. 35), «las enormes cantidades de metales preciosos que el Imperio español en América transfirió a

Europa... tuvieron la máxima importancia para el comercio mundial». 13 El desarrollo de las técnicas financieras y comerciales y los medios de pago, así como la mayor velocidad de transmisión de los conocimientos comerciales, tuvieron consecuencias en el mismo sentido (Van der Wee, 1978, pp. 306-332). La invención de la imprenta permitió la divulgación de tratados de comercio y facilitó la circulación de informaciones sobre pesas, medidas y teneduría de libros o contabilidad, con consecuencias similares (Hoock y Jeannin, 1991, pp. 373-382). La expansión de las técnicas de seguros ayudó a reducir los riesgos y los costes de información, y facilitó la circulación de bienes entre centros cada vez más lejanos.

Aunque sigue siendo difícil identificar las mejoras cualitativas en el transporte por tierra, está muy claro que se utilizaban cada vez más animales, especialmente mulas (Braudel, 1976, pp. 375-376). También se manifestaban los cambios en la variedad cada vez mayor de carreteras y rutas de viaje; mejoró la red de posadas, y también las descripciones de las regiones y las calzadas (Maczak, 1996, pp. 37-53). Pero los cambios más relevantes fueron los del transporte marítimo, lo cual iba a ser muy importante para el desplazamiento del gran eje de la economía hacia las zonas del litoral en general y las del Atlántico en particular. Las innovadoras técnicas de construcción naval del sur de Europa se difundieron, adoptaron y mejoraron en todo el continente. En Holanda este proceso permitió reducir el tiempo de navegación entre el Báltico y España, así como un aumento del tamaño de los barcos y sus cargas (De Vries y Van der Woude, 1997, pp. 355-357). También siguieron haciéndose otras mejoras significativas en los instrumentos de navegación y la representación cartográfica (Parry, 1990, cap. 6). Los viajes oceánicos mejoraron gracias a la planificación institucional y organizativa, evidente en la aplicación de las ciencias a la formación de marineros en instituciones como la *Casa da India* portuguesa o el Consejo de Indias castellano (Chaunu, 1959; Schäfer, 2003). En la segunda mitad del siglo, los galeones y los barcos empezaron a sustituir a las viejas carabelas, y aumentaron tanto el número de buques mercantes como su tonelaje (Chaunu, 1977, pp. 242-243 y 271). A propósito del caso portugués, Godinho (1982-1987) escribe sobre una recesión tras la crisis de mediados de siglo. Pero es probable que el aumento de la dimensión de los barcos pronto compensara esta contracción, hasta el punto de que las cifras más altas del siglo se registraron en la década de 1581-1590 (Duncan, 1986, pp. 3-25). Esta conclusión se refuerza si tenemos en cuenta la tendencia ascendente observada en los registros de los peajes de Malaca y Ormuz (Subrahmanyam y Thomaz, 1991, p. 313 y *passim*). En este contexto, no es extraño

que los estudios recientes sobre la historia cultural y política de Portugal en este periodo hayan pasado de hablar de «crisis» a hablar de «reforma» del imperio (Barreto, 2015, capítulo 1).

Hacia 1600, las cantidades cada vez mayores de especias y nuevos productos coloniales que llegaban al viejo mundo estaban revitalizando otros sectores del comercio. En aquel entonces, el consumo europeo de las especias clásicas (pimienta o azúcar) estaba aumentando y los nuevos productos de las colonias estaban cambiando las pautas de consumo de las élites europeas. Como hemos visto, el comercio ibérico hacia el norte creaba incentivos para los productos que circulaban en dirección contraria y, con ello, para la integración de los mercados internacionales. Alrededor de 1567, por ejemplo, las importaciones de cochinilla española y especias y azúcar portugueses ya constituían aproximadamente la mitad del tráfico total entre Iberia y los Países Bajos (De Vries y Van der Woude, 1997, p. 360). Y ello, junto a los flujos de plata americana hacia el norte, dinamizaba un comercio de retorno del norte hacia el sur, con la consiguiente caída de los costes de distribución (véase el capítulo 2). No es extraño, por tanto, que incluso los investigadores que han negado la existencia de una «revolución del transporte» (interpretada como una reducción continua de los costes entre 1300 y 1800) hayan subrayado la importancia del descenso de los costes de flete en el tráfico europeo entre 1550 y 1600 (Menard, 1991, pp. 228-275).

Todos estos avances nos llevan a reflexionar. El proceso descrito entrañaba un movimiento de mercancías a largo plazo que seguía siendo muy modesto desde la perspectiva del PIB de los países directamente involucrados, sobre todo las regiones de Europa del este. Al mismo tiempo, era un fenómeno de dos caras. El volumen de la población blanca en América en 1600 (120.000-130.000) no era muy superior al de una ciudad como Sevilla, y, como hemos dicho, no era aún un gran mercado para los productos europeos. Ahora bien, en 1650 esa población había pasado a ser de 730.000 personas. Es decir, durante las primeras décadas del siglo XVII América Latina era aún un mercado relativamente modesto, pero también muy expansivo. La conclusión está clara: por un lado, desde Europa había una competencia feroz por el control de ese mercado, algo comprensible teniendo en cuenta el alto poder adquisitivo de las colonias; y, por otro, el mercado ya era demasiado grande y dinámico para que los países que trataban de monopolizarlo, Castilla y Portugal, pudieran hacerlo con su producción interna. Y esta situación nos lleva a otra reflexión: a pesar del reducido tamaño de este mercado e incluso de todo el comercio colonial, su repercusión iba a ser significativa, en la

medida en que alentó una competencia creciente entre los países europeos. Además, esta competencia creó las condiciones para que, de forma lenta pero decidida, las economías más flexibles y eficientes se impusieran sobre las más rígidas y débiles. En este contexto, los efectos de las guerras de religión y la circulación de la plata dentro de Europa debido a los gastos de los Habsburgo españoles, iban a ser cruciales. Veamos cómo lo fueron, ahora desde la perspectiva de las áreas receptoras.

Desde los años 1560-1570 el gasto militar de los Habsburgo y las salidas de plata ibérica hacia el norte de Europa se incrementaron. Esto, junto con la guerra en sí misma, iba a ser importante.

Sus primeros efectos se notaron en la propia península, donde el gasto se concentró sobre todo en las regiones periféricas y específicamente en las zonas de Cataluña, Navarra, Guipúzcoa, Aragón en la frontera con Francia, Andalucía, Portugal, Galicia y la costa cantábrica (Thompson, 1992, II , p. 11). Esto favoreció su incorporación a las redes internacionales, y quizá sea el catalán el mejor ejemplo (Vilar, 1962). También es significativo el caso de Portugal. El papel de los portugueses en el desarrollo de los centros comerciales de Castilla, cada vez más importante, hizo que la economía de Portugal empezara a depender de la de su vecino, y tanto la plata americana como las monedas castellanas empezaron a llegar en cantidades crecientes a ciudades como Lisboa (Disney, 2009), de forma que también contribuyó a consolidar sus vínculos con las rutas internacionales.

Pero, además, las guerras exteriores de los Habsburgo repercutieron también, y mucho, en las regiones del norte de Europa.

Aunque Amberes no cayó en picado (Van der Wee, 1963), es indudable que el conflicto tuvo consecuencias negativas en las provincias meridionales de los Países Bajos (Parker, 1979, pp. 177-179). El resultado fue la dislocación del sistema que tan eficaz había sido hasta la década de 1560 (Van de Wee, 1963). A partir de entonces, las telas inglesas empezaron a ir a otras zonas y el comercio alemán a realizarse a través de los puertos hanseáticos. Las especias portuguesas y la lana castellana también se retiraron temporalmente de la ruta de Flandes (Phillips y Phillips, 1997, pp. 254-255). El tráfico entre Lyon y Amberes también resultó perjudicado por las guerras de religión francesas y el desplazamiento de algunas actividades industriales flamencas hacia Francia (Van der Wee, 1963). Las relaciones de Amberes con Italia se redujeron por el descenso del volumen global de comercio

continental y los incipientes vínculos entre la península subalpina y Castilla, que reorientaron hacia Iberia una parte importante de los cargamentos que antes se habían enviado al otro lado de los Alpes.

Esos mismos hechos serían beneficiosos para el comercio de las Provincias Unidas. El tráfico entre Holanda y el Báltico sufrió las consecuencias negativas a partir de 1569, lo que confirmó las dificultades que afrontaba la región y los nocivos efectos de la guerra (De Vries y Van der Woude, 1997, pp. 363-364). Aplicados ahora también en Portugal, los embargos de Felipe II al comercio holandés tuvieron repercusiones a corto plazo. El esfuerzo bélico obligó a Holanda a un aumento de los impuestos que, una vez más, a corto plazo, tuvo consecuencias negativas para su economía (De Vries y Van der Woude, 1997, p. 97). Pero la crisis fue provisional. En los últimos años de la década de 1580 empezó a hacerse evidente la recuperación del comercio y la industria del país. La destrucción de la Armada Invencible, que incluía muchos barcos mercantes, hizo indispensables a los holandeses en el tráfico español entre el norte y el sur de Europa precisamente cuando estaban restableciendo su influencia en el Báltico, donde obtuvieron un punto de apoyo para las rutas hacia Asia a través de Arcángel; por supuesto, la plata española era vital para las transacciones de Holanda tanto en el Báltico como en el Lejano Oriente (Israel, 1989, p. 44). Una serie de malas cosechas en el Mediterráneo permitió a los holandeses penetrar en este mar y les dio acceso a los mercados de esta zona, sobre la que proyectarían sus intereses a continuación.

Como consecuencia, Holanda y España, pese a que seguían en guerra, descubrieron que sus respectivas economías internacionales no podían prescindir una de otra. Los mercaderes holandeses sabían que los mercados españoles y mediterráneos eran cruciales para el trigo que transportaban desde el Báltico hasta aquella zona; y este sistema de suministro se estaba convirtiendo rápidamente en un salvavidas para el aprovisionamiento de las populosas ciudades del sur de España. El pescado (un alimento básico durante la larga temporada de Cuaresma de la Contrarreforma), los paños ligeros (más apropiados para las necesidades de las sofocantes regiones del sur de Iberia) y otros productos de Holanda y el norte de Europa tenían cada vez más demanda en la península. Los fletes holandeses también eran cada vez más importantes para la exportación de productos españoles al norte. A su vez, Holanda –y todo el norte europeo– necesitaba cantidades crecientes de sal del Mediterráneo, por no hablar de la cochinilla y las especias de América. Por encima de todo, los holandeses necesitaban la plata americana, sin la que era imposible pagar sus compras en las regiones del Báltico. Poco a poco, estas necesidades estimularon y se sumaron a la demanda

española de cobre de Suecia, con el que se acuñaban las monedas de vellón en Castilla (la acuñación de monedas estaba en aumento desde 1610-1620) y en cuyo tráfico eran intermediarios los holandeses.

Pero el comercio del norte de Europa no fue el único afectado por la globalización ibérica. En Italia, las repercusiones fueron dobles y muy complejas. La interrupción del eje entre Burgos y Amberes a partir de 1566 hizo que el tráfico de la lana se trasladara a Italia y, en especial, a Florencia. El nacimiento del «camino español», una estrechísima franja de territorio entre Francia y la actual Alemania que permitía llevar la plata castellana al escenario bélico septentrional, reforzó la posición de los genoveses, que pasaron a controlar las finanzas de Felipe II como nunca antes (Parker, 1972). Los cambios resultantes dejaron un rastro de plata a través del norte de Italia, cuyos hombres de negocios también pudieron aprovechar los problemas de Lyon para impulsar las ferias de Piacenza. El gasto militar español en Lombardía y la demanda generada por la Corte de Milán consolidaron las relaciones de aquella región con las rutas internacionales (Braudel, 1976; Sella y Capra, 1984, pp. 109-115). La plata americana ayudó también a la integración de las economías regionales italianas. Diversos vínculos como los existentes entre Génova y Nápoles o Sicilia se fortalecieron gracias a la compra de extensas tierras en el *mezzogiorno* por parte de los grandes mercaderes y banqueros del norte de Italia, que las consideraban una forma de invertir en ingresos garantizados y una manera de acceder al trigo que luego podían vender en el Mediterráneo (Delille, 1988). En Venecia, estos cambios coincidieron con una nueva provisión de especias que se intercambiaban por plata en el Mediterráneo y un aumento general de la participación de la ciudad en el comercio con Suecia y Polonia. Esta tendencia coincidió con un volumen creciente de tráfico entre el Mediterráneo oriental y Asia, a través de la Persia safávida.

Los imperios ibéricos, las guerras asociadas a su propia existencia y la globalización ibérica estaban influyendo así en las relaciones comerciales, y su impacto se iba a dejar sentir en las distintas economías regionales. Hacia la primera década del siglo XVII el panorama estaba más o menos claro.

Estas partidas de plata causaron tensiones inflacionarias en el norte de Europa. Pero también contribuyeron a la proliferación de los medios de pago, y eso fue beneficioso para unas economías caracterizadas por un fuerte sector comercial (al menos, para lo normal en la época), necesitadas de dinero en efectivo para las transacciones internacionales. Cuando se restauró el comercio entre

Holanda, España y Portugal, la primera se estaba ya beneficiando de la plata que llegaba, y las autoridades de Sevilla se quejaban de las represalias que se habían llevado a cabo contra los comerciantes de ese origen (Gómez-Centurión, 1988, pp. 257-317). [14] La misma situación se podía observar en el norte de Francia, donde al efecto positivo del tráfico con Iberia se sumaron los gastos militares realizados por Felipe II en apoyo de la Liga Católica, que amortiguaban levemente los efectos destructivos del conflicto. [15] Para los ingleses también era vital el comercio con Iberia y el Mediterráneo, y así lo demuestra la fundación de las compañías de Turquía, de Venecia y de Levante. Tras el desastre de la Armada Invencible, esta actividad había crecido con gran rapidez e incluso había fomentado más interés por el tráfico atlántico desde el lado británico. [16] Hay que subrayar dos características fundamentales de este comercio. La primera, que estaba cada vez más en manos de los propios ingleses, por lo que una proporción cada vez mayor revertía en la economía nacional. La segunda, que este comercio se basaba no solo en la expansión del mercado para los productos ingleses en el sur de Europa, sino también en la importación de seda natural, tejidos de seda italianos, especias que llegaban a través del Mediterráneo, uvas de Grecia y productos americanos. [17] En Italia, los acontecimientos políticos y financieros oxigenaron la economía y garantizaron que muchas regiones disfrutaran de un margen de expansión considerable y unas conexiones más sólidas con el tráfico y las finanzas internacionales. La victoria de Génova en la batalla financiera por Madrid (véase el capítulo 8) y la continua vitalidad de las ferias de Piacenza hasta 1621 hicieron que los genoveses conservaran «el control de la riqueza del mundo durante mucho tiempo» (Braudel, 1976, vol. I, p. 671). Y eso, a pesar de las bancarrotas de la monarquía española en 1596 y 1607. La necesidad de alimentar el «camino español» durante toda la guerra de los Treinta Años (al menos hasta 1648) también ejerció un efecto crucial en el comercio entre Italia y Europa durante un largo periodo (Parker, 1972). [18]

En definitiva, varias décadas de guerra, unidas al impulso de la globalización, favorecieron la reordenación de las redes comerciales en diferentes zonas de Europa y empezaron a reforzar las posibilidades económicas del norte frente al sur. Ahora bien, para entender del todo sus diversas historias, debemos tener también en cuenta las circunstancias locales y las economías e instituciones políticas.

La creciente integración económica internacional trajo consigo un incremento de la competencia entre los diversos países, desde el momento en que estos afrontaban retos importantes y muy parecidos. Desde luego, no debemos entender esa competencia como en las economías actuales, pues el grueso del total de la renta provenía del sector agrario, cuya producción salía a los circuitos internacionales en proporción menor. Pero la evolución institucional y de las economías políticas de las distintas regiones de Europa iba a ser decisiva para establecer los distintos modelos de desarrollo que afectarían a su evolución en el siglo XVII .

Si bien las diferencias regionales eran muy marcadas, hacia 1600 toda la sociedad europea afrontaba un problema de recursos. El rápido aumento de la población (de unos ochenta millones a unos cien millones de habitantes entre 1500 y 1600) y el ritmo acelerado de la urbanización crearon visibles tensiones entre el crecimiento de la población y el de los recursos alimentarios y de abastecimiento en Italia. También estaban apareciendo problemas similares en Francia e Inglaterra, donde las malas cosechas y las epidemias iniciaron un ciclo de dificultades que iba a prolongarse hasta 1630. Incluso en los Países Bajos, con una agricultura más eficiente, habías regiones como Brabante en las que era posible observar cierto grado de estancamiento agrario ya en la década de 1550. El aumento de las tasas de urbanización de algunas zonas estaba creando problemas de abastecimiento para las ciudades. 19

El aumento de la renta que los cultivadores debían pagar por el uso de la tierra y la concentración de la propiedad en muchas áreas agudizaron este desequilibrio, al reducir el margen de subsistencia de muchos campesinos, y al tiempo alentaron la desigualdad social en el seno de la sociedad rural. 20 Las cifras presentadas por O'Rourke y Williamson (2005) demuestran que, en el periodo 1500-1600, se produjo el aumento de las desigualdades más rápido de toda la primera Edad Moderna. Aunque el salario, a menudo, era solo una parte del ingreso, su caída en términos reales empobreció a muchas personas en las ciudades y redujo su poder adquisitivo (Yun, 2004, p. 425, gráfico 7.3). En estas circunstancias, la presión fiscal y la guerra agravaron este problema en numerosas regiones. El resultado fue el desarraigo social y el endeudamiento de muchos campesinos (Braudel, 1976, vol. II , pp. 117-134). Y con ese resultado llegó el peligro de que la pobreza, el déficit de alimentos y las desigualdades sociales acabaran con el crecimiento económico. Europa, sobre todo en sus ciudades, se llenó de pobres e inmigrantes de las áreas rurales al tiempo que aumentaba la conflictividad rural (Geremeck, 1987). Los gastos crecientes de la aristocracia y la necesidad de afrontar el deterioro de sus ingresos

tradicionales no es que arruinaran a muchas familias, pero agudizaron sus problemas y obligaron a cambios internos (Asch, 2003). La clase que constituía el pilar del orden social estaba transformándose, un cambio que, a su vez, podía alterar la estructura básica de la sociedad.

Es en este contexto en el que la competencia entre las distintas economías del continente, derivada de sus crecientes conexiones y de la globalización, iba a ser importante, pese al reducido tamaño de los mercados.

Los países ibéricos no podían ser una excepción en este panorama. De hecho, la respuesta no fue precisamente positiva en las tierras del interior, una ancha extensión de tierra desde el valle del Duero hasta las orillas del Guadalquivir y desde el Sistema Ibérico hasta la región del Alentejo en Portugal. La expansión demográfica había hecho que se impusiera un modelo de desarrollo agrario basado en la extensión del cultivo de cereal que, si bien había sido la base del crecimiento, estaba derivando ya en el cultivo de tierras marginales de menor rendimiento. Además, la proliferación de mayorazgos y de propiedades amortizadas de la Iglesia [21] –de dimensión única en Europa, como hemos visto– y el desarrollo de prácticas de búsqueda de rentas fáciles estaban haciendo salir a la luz las peores formas de gestión implícitas en el marco institucional (véase el capítulo 5). Desde la década de 1560, los grandes propietarios y señores estaban revisando al alza la renta de la tierra y, cuando podían, también las exacciones señoriales y fiscales (Yun, 2004, pp. 457-458). Como en toda Europa, o quizá más, el resultado fue un aumento de las desigualdades en los ingresos y un cambio en la composición de la demanda.

Pese a que ha sido un lugar común entre los historiadores españoles, no está claro que la presión fiscal aumentara en términos macroeconómicos globales (Yun, 1998). Pero el hecho de que recayera sobre todo en los artículos de consumo y preferentemente en las zonas urbanas iba a afectar a los talleres artesanos, que se ampliaban a base de aumentar el número de oficiales y aprendices que trabajaban en ellos o, lo que es lo mismo, las bocas que había que alimentar. Además, la fragmentación del mapa fiscal (véase el capítulo 5) estaba alcanzando dimensiones notables.

La venta de tierras baldías y concejiles disminuía el margen de recursos de los pequeños cultivadores y en especial el acceso a la tierra, los pastos gratuitos, los frutos silvestres, la madera, la leña y otras materias primas, e incluso afectaba a sus industrias domésticas. La venta de jurisdicciones estaba creando incertidumbres sobre el uso del agua y el suelo (Nader, 1990) que repercutían en los mercados rurales y, por consiguiente, en la

flexibilidad de las economías familiares que vivían de ello.

Al mismo tiempo, todo esto estaba produciendo un cambio trascendental y progresivo en los circuitos de crédito sin paralelo en otras regiones europeas. En el siglo xv , el corolario de la acumulación de rentas por parte de las élites había sido el flujo creciente de ese ahorro en forma de préstamos dirigidos al campo y los sectores productivos en zonas como el valle del Duero. Ahora, una parte considerable de ese dinero estaba yendo a cubrir las deudas del estado y las ciudades. Aunque es muy difícil de calcular, es posible que más de cien millones de ducados, una cifra superior al producto interior castellano y muy superior al circulante monetario anual, se orientara hacia la deuda de juros y censos en los cuarenta últimos años del siglo. 22

Es posible imaginar que los mercaderes que estaban desarrollando un *Verlagssystem* fueran capaces de aprovechar la situación, contratar a campesinos empobrecidos para actividades industriales y, de esa forma, mejorar las condiciones de vida de las masas rurales. Pero su capital circulaba en esa otra dirección. Todo esto se producía en un momento en el que la polarización de la riqueza posiblemente estaba repercutiendo en la demanda de productos industriales, aumentando la de bienes de lujo y la de mercancías de muy baja calidad, lo que obligaba a una adaptación de la industria que no siempre era lo suficientemente flexible.

Esta situación iba a verse afectada por una serie de fuerzas desencadenantes que, aunque no siempre negativas, iban a poner seriamente a prueba el sistema productivo a partir de la década de 1580. En esos años, la guerra obligó a otro salto en la presión fiscal, así como a la venta de jurisdicciones y de tierras comunales. El fin de siglo asistió a un ciclo de malas cosechas y epidemias de una gravedad sin precedentes (Pérez Moreda, 1980). Coincidió con un momento en el que las rentas que debían pagar los cultivadores alcanzaron cotas muy altas 23 y las posibilidades de seguir emigrando hacia el sur se redujeron por la menor cantidad de tierras libres para ocupar. Parece que el desequilibrio entre pastos y tierras de cultivo, con la consiguiente disminución de la disponibilidad de excrementos fertilizantes, empeoró, y el aumento –hasta al menos 1580– del precio de los animales de carga y transporte complicó enormemente cualquier posible solución (Yun, 2004, p. 473, tabla 7.3). En unas circunstancias tan difíciles, el endeudamiento de los campesinos, en vez de servir de estímulo a la producción, desembocaba a menudo en el embargo de sus tierras y la ruina (Vassberg, 1986, pp. 262 y ss.). Todo ello reducía el margen de subsistencia y reproducción de la familia campesina y su productividad, lo que, combinado, hacía ya muy difícil una

respuesta positiva. Aunque desde una posición muy diferente, también algunos grandes propietarios tenían problemas. Se había producido una reducción del valor real de los jornales, y también disminuyeron su valor real las rentas pagadas en dinero. Pero sus fincas resultaron perjudicadas por el aumento del coste de los animales de carga, que constituía una parte muy importante de los costes de explotación (López-Salazar, 1986), o por el descenso de los precios relativos de algunos productos como la lana. [24] Las compras obligatorias para los ejércitos aumentaban la inseguridad de los mercados para los grandes propietarios y arrendatarios con excedentes.

Esto no quiere decir que no existieran estímulos que indicaban el desarrollo de un nuevo modelo de expansión basado en las grandes explotaciones. La misma venta de baldíos y tierras comunales podría haber creado las bases de un capitalismo agrario como el que empezaba a surgir en algunas regiones de Inglaterra y sobre todo en Andalucía. Pero aquí esto chocaba con la prevalencia creciente de formas de gestión que se basaban en la búsqueda de rentas o las inversiones en capital político. Hubo innovaciones en la gestión de las grandes fincas olivareras dedicadas a atender la demanda creciente de América, pero, incluso en ese caso, en realidad se trataba de una actividad que no empleaba mano de obra local de forma intensiva (sino que dependía de ráfagas estacionales de un par de meses) ni estimulaba la emigración definitiva del norte al sur, como había ocurrido en la fase de expansión anterior. Por eso, este tipo de cultivos generaba pocos ingresos para el campesinado y, más que riqueza, causaba la pobreza de muchos.

Los problemas de abastecimiento y el elevado precio de los alimentos agudizaban el problema de las ciudades. Con una agricultura cada vez menos eficiente, el aumento del precio de los alimentos, más rápido que el de los productos artesanales, perjudicaba a los talleres industriales que consumían los primeros y vendían los segundos. Si a esto se añade el aumento de los impuestos sobre los artículos de consumo básico, se puede entender que el margen de maniobra de los artesanos era cada vez menor. Esta subida de los tributos no era mayor que en países como Holanda, donde los impuestos también recaían sobre los bienes básicos de consumo. Pero las consecuencias iban a ser más perjudiciales que en el caso holandés (Yun, 2004, p. 464, gráfico 7.6 y p. 474, tabla 7.4), si bien no fueron las mismas en todo el interior. El sector textil de Segovia pudo resistir gracias a su especialización creciente en tejidos de lana de alta calidad (los exportaban incluso a América) y al uso parcial de trabajadores asalariados, que le permitía reducir costes. Toledo hacía lo mismo y

producía bienes de gran calidad (tejidos de seda) para satisfacer la demanda de las élites. Pero los problemas eran muy serios en ciudades como Córdoba, sometidas a tremendas rigideces y que no se adaptaban bien a los cambios en la demanda y en las pautas de consumo (García Sanz, 1987; Montemayor, 1996, y Fortea, 1981).

La rigidez de los circuitos comerciales también iba a tener consecuencias muy negativas a finales de siglo, particularmente en el mercado del trigo. La situación se agravaría en momentos de malas cosechas y obligaría a las ciudades a ejecutar políticas de compras forzosas de grano a los agricultores y de incautación de cargamentos, lo que perjudicaba a los campesinos y aumentaba los riesgos del transporte, sobre todo de cereal. En un país grande y montañoso, con ciudades muy pobladas en el interior, eran necesarias redes de distribución eficaces y flexibles que pudieran adaptarse a todas las circunstancias. Pero esa necesidad no garantizaba su existencia. [25] En este contexto, el traslado de la Corte a Madrid fue un acontecimiento importante, cuyas repercusiones positivas no conviene olvidar. Se estableció la capital en el interior de la meseta meridional, muy expansiva en la utilización de sus recursos agrarios. Entre 1560 y 1600, la población de Madrid pasó de 12.000 habitantes a casi 90.000. [26] Pero Madrid fue una incorporación extraña a las redes urbanas previas. Más que crecer y estimular a largo plazo al resto del sistema urbano, con su súbito impacto sobre una red constituida, la capital empezó a atraer a artesanos y contribuyó a crear un vacío en su entorno. De modo que sus efectos negativos no se hicieron esperar, empezando por las compras forzadas de grano que perjudicaban a los productores (Ringrose, 1983a).

El centro castellano, la región que había sido un motor del crecimiento anterior, estaba sufriendo las consecuencias negativas de los criterios de gestión creados por el pacto entre las élites. Pero el problema era que otras regiones de Europa iban a afrontar con más eficacia los mismos problemas. Volvamos a ellas.

En 1600-1620, la situación económica de Francia era mucho más saludable, en términos generales, que la de la Iberia interior. Francia –su costa atlántica, sobre todo– disfrutaba de unas condiciones medioambientales más benignas, puesto que el clima atlántico producía más humedad, mayor abundancia de masas boscosas y, en muchas regiones, la posibilidad de rotaciones trienales de cultivos, lo que le permitía superar los bloqueos productivos sin tener que recurrir a nuevas tecnologías revolucionarias (Jacquart, 1975, pp. 216-226).

Pero esa no era la única ventaja de Francia. La capacidad de innovación agraria de la aristocracia parece haber sido mayor que

en Castilla, como demuestra el caso de la familia La Trémoille (Weary, 1977). Las propiedades eclesiásticas eran menos extensas, especialmente tras las enajenaciones del siglo anterior. La reducción de la *taille* tras las reformas del duque de Sully dio a los campesinos –y, en particular, a los propietarios de pequeñas explotaciones– mucho más margen de maniobra (Jacquart, 1975, pp. 213-215, y Holt, 1995, p. 212). La red urbana francesa, centrada en torno a París y que se orientaba hacia las grandes arterias del comercio internacional en el norte, afrontaría problemas durante el siglo XVII , pero serían unas dificultades relativamente menores en comparación con el colapso total y el explosivo cambio hacia la macrocefalia de los sistemas urbanos en el interior de la meseta castellana. Incluso hay quien ha hablado de un periodo de urbanización creciente (Benedict, 1989, pp. 27-39). Incluso con las transformaciones generadas por la reducción de la *taille* , parece que la carga fiscal recayó de forma más equitativa entre la ciudad y el campo (Bonney, 1981, pp. 61-62). Los estrechos vínculos entre las ciudades y las grandes rutas comerciales, el desarrollo del *Verlagssystem* y el fuerte impulso dado a las industrias de los bienes de lujo por las demandas del mercado internacional –incluidos el de España y, cada vez más, el de América– explican quizá el dinamismo y la vitalidad de los centros urbanos, que sirvieron también de estímulo para la resistencia de las zonas rurales.

Aunque carecemos de cifras que lo corroboren, todo hace pensar que el resultado fue una economía más flexible, una distribución de las rentas más igualitaria y unos niveles mayores de productividad en Francia que en el centro de Castilla. En las áreas del norte –por encima de una línea imaginaria desde La Rochelle hasta Estrasburgo–, se crearon condiciones positivas y la demanda de París alimentó tanto las industrias urbanas como la producción agraria. Además, la guerra con los Habsburgo españoles y la integración de la zona en los circuitos del tráfico internacional tuvieron ciertas consecuencias positivas para la producción textil de Bretaña, Nantes y otras áreas. Asimismo, el papel, los libros y otros productos resultaron beneficiados (Lapeyre, 1955, pp. 507-596). El desarrollo de líneas comerciales entre el norte y el sur de Europa, el avance gradual del comercio atlántico y la alta productividad agraria contribuyeron a una economía relativamente flexible y competitiva en esta región.

En Inglaterra, el modelo de desarrollo surgido durante el reinado de Isabel estaba afianzándose. El impulso de los mercados ejercía su impacto positivo en una economía que, por lo que parece, en claro contraste con el modelo español, era excepcionalmente receptiva y flexible. Una manifestación de este cambio fue el desarrollo de

Londres, que fue paralelo –y no perjudicial– al de otros centros urbanos. Las necesidades de la aristocracia la obligaron a diversificar sus economías, que se orientaron no solo a la agricultura sino también, cada vez más, a la minería y el comercio (Stone, 1979, pp. 335-384). Hoy no se sostiene la vieja interpretación de que estas grandes explotaciones generaban profundas mejoras productivas. Más bien se subraya la existencia de una «primera revolución agraria», liderada por *yeomen* (campesinos acomodados), propietarios de pequeñas y medianas granjas que producían para mercados locales expansivos (Allen, 1992, p. 310). Estas granjas presidieron la «prolongada transición de la agricultura tradicional a la agricultura alternativa», caracterizada por la introducción de cultivos para alimentar al ganado (entre ellos, trébol y nabo), y que fue posible gracias a una flexibilidad considerable en las pautas de rotación de cultivos, en cuya base había mejores condiciones ambientales y, sobre todo, de abundancia de agua (Thirks, 1997, pp. 24-25). Un mercado de la tierra más flexible, en el que las propiedades podían salir a los circuitos de compraventa (Habakkuk, 1994), facilitó la redistribución de la tierra hacia los sectores más dinámicos de la sociedad con una velocidad impensable en Castilla. La orientación de las economías campesinas hacia el mercado y el interés de los mercaderes por invertir en este sector fueron la clave del desarrollo de las «nuevas pañerías» de tejidos ligeros que se comercializarían en el sur de Europa y que sentarían las bases de la «revolución industriosa» posterior (Wrightson, 1982, pp. 143-144; De Vries, 2008). Con un sistema fiscal menos desarrollado, la deuda pública también era más pequeña que en Castilla, como, por tanto, su capacidad de absorber el ahorro privado.

Este modelo expansivo presentaba también más resiliencia ante el incremento de las demandas fiscales. A pesar del aumento de las subvenciones parlamentarias para el rey (en 1600, estos ingresos eran ya mayores que los procedentes de las tierras de la Corona y los derechos de aduana), las cargas fiscales eran más fáciles de soportar gracias a una economía más flexible, en la que las múltiples actividades de los campesinos incrementaban la riqueza per cápita. En este contexto, lejos de yugular las actividades productivas, el aumento de la renta de la tierra estimuló la necesidad de buscar actividades auxiliares por parte de los campesinos (transporte, buhonería, industrias domésticas, etcétera). El resultado fue el ciclo de crecimiento más rápido de la época moderna (Snooks, 1994; Allen, 1992) y el aumento de la competitividad de las mercancías inglesas, sobre todo en los mercados internacionales.

En las Provincias Unidas de Holanda, la fragmentación del mercado interno era notable debido a las desiguales políticas fiscales implantadas por las distintas provincias. Como se ha dicho, el sistema fiscal era parecido al de Castilla, con fuertes impuestos específicos sobre los productos esenciales, igual que el sistema industrial, basado en pequeños talleres gremiales. Y, también como en Castilla, el alto grado de urbanización y la presión demográfica provocaban problemas de abastecimiento de alimentos.

Pero el papel central de Ámsterdam en el tráfico internacional –y especialmente en el comercio de cereales del Báltico– mitigaba los problemas de abastecimiento. Por los motivos anteriormente explicados, hasta 1650, por lo menos, los nobles holandeses mostraron inclinación a invertir en mejoras agrarias y resultaron más inmunes que sus homólogos castellanos a los atractivos de la búsqueda de rentas y las prácticas rentistas (Van Nierop, 1984, p. 138; Burke, 1974, pp. 132 y 139). Los patricios urbanos que habían hecho fortuna en el comercio tendían a pensar que los altos precios y la demanda creciente eran una buena razón para invertir en el drenaje de áreas relativamente extensas y la introducción de mejoras productivas (De Vries y Van der Woude, 1997, pp. 28-29). Y las formas de explotación rentista de las instituciones eclesiásticas castellanas eran impensables en el esquema eclesial creado por el calvinismo neerlandés. Pese a las variaciones regionales, lo normal era una agricultura basada en pequeñas y medianas explotaciones en la que las mejoras productivas y la multifuncionalidad y diversificación de actividades amortiguaban los efectos negativos del alza de la renta de la tierra. [27] El desarrollo de la pesca y las industrias auxiliares de los encurtidos y las salazones redondeaban los ingresos de los holandeses (De Vries y Van der Woude, 1997). La llegada de artesanos inmigrantes del sur de los Países Bajos (Israel, 1989, pp. 30-37) proporcionó al país el principal factor económico indispensable para las industrias de la época: capital humano especializado. Eso hizo posible la fabricación de productos de alto valor añadido y, por consiguiente, reforzó la capacidad contributiva de la industria. Además, la solidez que estaba adquiriendo la clase media holandesa le permitió invertir en la deuda pública asociada a la revolución financiera (T'Hart, Jonker y Van Zanden, 1997, p. 22), sin que eso perjudicara por el momento las actividades comerciales, como estaba ocurriendo en Castilla. Por el contrario, esas condiciones permitieron enseguida que las grandes compañías comerciales neerlandesas, VOC y WIC , vendieran un gran número de acciones entre una amplia capa de la población. Las compañías, por su parte, llegaron a monopolizar el tráfico con las Indias Occidentales, el Mediterráneo y las Indias Orientales (Israel, 1989).

Una novedad así, inconcebible en Castilla pese a los esfuerzos ocasionales en ese sentido, significaba la creación de unos organismos cuya prosperidad interesaba y preocupaba directamente a grandes sectores de la población. Estas inversiones de capital, junto a la abundante madera del Báltico y el nuevo tipo de barco, el *fluyt* , serían cruciales, además, en este sentido (Israel, 1989; De Vries y Van der Woude, 1997, p. 357). Para cuando estalló de nuevo la guerra con los Habsburgo (1621), Holanda poseía una de las economías más versátiles y competitivas de Europa. Estaba alcanzando el zénit de sus posibilidades de desarrollo, como demuestra la expansión del mercado del arte entre las clases medias.

Pese a ser menos dinámica, la economía de los Países Bajos católicos no era muy distinta. La guerra, desde luego, provocó un trastorno enorme, pero se vivió una recuperación notable gracias a una economía también basada en el cultivo intensivo y con rotaciones de cultivos innovadoras (en concreto, con el aprovechamiento de las plantas tuberosas). Las tierras recuperadas, como las antiguas zonas pantanosas entre Dunquerque y Furnes, atraían inversiones de capital de los nobles y los hombres de negocios, así como los esfuerzos de una multitud de pequeños agricultores familiares. Y otra similitud era el escaso peso de las restricciones señoriales, que se combinó con importantes avances de la industria rural.

Aunque las provincias del norte acaparaban la mayor parte del tráfico entre el Báltico, el Mediterráneo y el Atlántico, los lazos políticos de las provincias católicas con Madrid permitieron que se desarrollara un floreciente comercio hacia Sevilla e Iberia en general (Van Houtte y Stols, 1973). La demanda externa resultante y los mercados nacionales alimentaron la producción industrial. La demanda de artículos de lujo (en gran medida alentada desde España) provocó una rápida reacción en muchas de las industrias urbanas como las de tejidos de seda, tapices, joyas, arte, etcétera, que convivían asimismo con el *Verlagssystem* frecuente en las manufacturas más populares: tejidos o telas de lana (Van der Wee, 1988, pp. 347-351). La transferencia de la plata española siguió dando impulso y energía a la economía de la región y a la circulación de dinero, tan importante en esta economía mercantil.

En Italia, la demanda española, ligada en parte al gasto militar, alimentaba la fabricación de tejidos, armas, tapices y otros productos caros que se elaboraban en el norte del país y se consumían en las cortes italianas y españolas. Pese a sus efectos perniciosos, los altos precios del trigo alentaron su producción y comercialización por parte de los nobles sicilianos, que pudieron así

afrontar sus deudas. Florencia hacía pleno uso de la lana castellana y de su demanda de tejidos de lujo, dos elementos cruciales que le sirvieron para reestructurar su industria y reorientarla hacia la producción de tejidos de seda a partir de 1575 (Malanima, 1978, p. 237). En Milán, este mismo sector, con otros vinculados a él, siguió avanzando con un ímpetu considerable, igual que la industria veneciana de tejidos de lana. Incluso quienes hablan de una ruptura del crecimiento a fines del XVI , debido a la tensión entre población y alimentos y sus efectos adicionales sobre la industria, aceptan la capacidad de adaptación de la actividad comercial hasta 1620-1621 (Romano, 1962, pp. 492 y 501).

Italia, pues, sobre todo el norte, estaba superando los problemas mejor que Castilla, pero estos eran evidentes y se hacían notar especialmente en el sur de la península. Con una agricultura aún poco eficiente, lo que era más acusado en las áreas meridionales, y un mercado interior muy fragmentado por la división política, las posibilidades a corto plazo eran limitadas. Algunos historiadores italianos han hablado de falta de flexibilidad de la industria, que, basada sobre todo en los talleres urbanos, había llegado a un grado de «madurez» tal que hacía muy arriesgadas las iniciativas de cambio e incluso limitaba las posibilidades del desarrollo de circuitos agrourbanos de producción (Malanima, 1998). La expansión de la deuda pública de las ciudades absorbía dinero de los banqueros y grandes mercaderes en proporciones mayores que las del norte de Europa, pues consideraban que la opción de prestar dinero a los gobiernos era «mucho más atractiva que invertir en la industria». [28] Además, estos eran unos sistemas políticos que engendraban estructuras clientelares muy evolucionadas y proporcionaban numerosos cargos e ingresos a las élites (en parte por su inserción en la monarquía Habsburgo).

En conjunto, se estaban sentando las bases del progresivo desplazamiento del motor económico de Europa hacia el norte, en concreto hacia Inglaterra, las Provincias Unidas y la Francia septentrional. El proceso tardaría en consumarse y quizá haya sido exagerado. Ahora bien, en términos relativos, las desventajas de los países del sur que caían bajo la férula de los imperios ibéricos empezaban a ser evidentes.

***

Hacia 1600, la globalización europea se había escapado de las manos de los gobiernos. En realidad, estos nunca la habían controlado. Sin embargo, a esas alturas, había una serie de redes informales que estaban fuera de su alcance. Se destaca a menudo

que el rey era incapaz de ejercer desde Madrid su monopolio en las Indias, en África y, todavía menos, en Asia, y de controlar la emigración a todos esos lugares y la mercancía que se enviaba o se recibía de ellos. Esa incapacidad no era más que una muestra de cómo funcionaban –y funcionan– los imperios. Y de cómo la globalización termina volviéndose contra ellos. Comprenderlo es vital para lo que veremos a continuación.

La globalización, a pesar de las pequeñas cifras que significaba en términos comerciales, estaba teniendo repercusiones en la vida de los europeos y ya no solo en la consolidación de los sistemas políticos ibéricos, como hemos visto en el capítulo 4. Aunque incipiente, la formación de conexiones mundiales reforzó la integración de los mercados internacionales en el continente y, de esa forma, aumentó la competencia económica y política entre las regiones europeas. Sobre todo, por el alto valor de las mercancías que circulaban en esos circuitos.

Aquí hemos intentado explicar que, entre otros factores que quedan fuera de nuestro estudio, la capacidad de los diferentes países para superar las tensiones y, en especial, de las élites para consolidarse y expandirse, estaba indirectamente relacionada con su posición respecto a la globalización y los vínculos imperiales. Analizando cómo se abordaban los diferentes retos que afrontaron esas sociedades, es posible entender mejor el papel de los imperios en las sociedades ibéricas y, más en particular, en Castilla y Portugal, cuyas economías perdían competitividad en un contexto de creciente circulación de productos. La plata, los gastos militares de los Habsburgo y los circuitos comerciales que se estaban formando influyeron de manera notable, y a menudo positivamente, en la evolución de muchas regiones de Europa occidental. Pero, al mismo tiempo, los condicionamientos locales fueron decisivos. Las rupturas religiosas facilitaron leves pero importantes cambios políticos, al afectar a los pactos entre las élites. Además, la evolución de sus economías también se explica en función de los recursos de cada zona, sus características medioambientales, la posición de cada país en el contexto internacional y sus redes sociales e instituciones informales concretas. O de otra manera que sirve para el presente también: el impacto de la globalización no se puede entender si nos olvidamos de los contextos locales.

CONCLUSIONES PARTE II

Fortalezas y debilidades de la monarquía compuesta

A menudo olvidamos, propensos a enfatizar anacrónicamente los enormes problemas de la monarquía de los Habsburgo, a la que además criticamos siempre desde la perspectiva de los actuales estados nacionales, que entre las partes de esta monarquía compuesta existía una notable complementariedad.

Si las muchas presiones a las que se vio expuesto el sistema político creado por los Habsburgo hicieron evidentes sus debilidades, lo cierto es que habían creado un cordón defensivo contra su enemigo más importante, el Imperio otomano. Este cortafuegos iba desde Gibraltar al norte de África, Sicilia y Nápoles, y subía hacia Viena y los territorios imperiales, Bohemia y Hungría, con la complicidad de Venecia, feudo imperial, y Génova (ambas repúblicas independientes y que fluctuaban entre la obediencia y una política de *free rider* según las circunstancias). El corso musulmán cruzaba con frecuencia esa barrera, pero la capacidad militar de este complejo quedaría demostrada en Lepanto: los bosques del Mediterráneo, el hierro de Iberia, los impuestos de Castilla y las minas americanas, de Nápoles y de Milán, las finanzas de Génova, los soldados y mercenarios de Castilla, de Suiza y de los territorios imperiales, el trigo de Sicilia, la tecnología militar y naval italiana, la tecnología minera alemana, etcétera y, sobre todo, la capacidad de los Habsburgo para combinarlas, son quizá la máxima expresión de la fortaleza de un sistema de negociación, dominio y violencia del que siempre se subrayan las debilidades por lo lejano que estaba del modelo de estado nacional actual. Este es un error típico de los historiadores: todo lo que no se parece a nuestro mundo es imperfecto y deficiente. Sea como fuere –la defensa frente al Turco no es sino un ejemplo–, este sistema funcionó asimismo como un motor de dominio político en el interior de Europa y el reconocimiento de los muchos problemas que entrañaba no debería hacernos pensar que era débil desde el punto de vista militar y político.

Este entramado de unidades políticas dispersas se encontraba entrelazado por un sistema muy adaptativo e inclusivo que tenía en la dinastía y la familia –en este caso, la familia real– uno de sus pilares más importantes. Esta última tenía su gran debilidad en los

enfrentamientos entre parientes y en los avatares imprevisibles de la vida o muerte de sus miembros y, por consiguiente, de las herencias. Pero era también una institución muy dúctil, que podía ser eficiente para el gobierno. En una época en la que los lazos de parentesco eran no solo fuente de legitimidad, sino también de confianza, estos fueron decisivos, como demuestra el hecho de que tanto Carlos V como Felipe II se valieran de sus parientes de forma continuada para el gobierno de sus territorios. El hecho queda claro incluso en acciones como la división de las dos ramas Habsburgo en 1558; un alarde de (obligada) estrategia si se tienen en cuenta la solidez de esos lazos personales y la posibilidad de usarlos para mantener su dominio en los territorios correspondientes a cada una de esas ramas, unidas por lazos de solidaridad y reciprocidad como forma de afrontar los conflictos internos. La anexión de Portugal, de nuevo propiciada por la eficiencia y la fortuna de la estrategia familiar, llevaría a ese mosaico político a una situación sin precedentes: una expansión quizá solo equiparable a la del Imperio mongol en el siglo XIII y a la que se estaba produciendo en Rusia. El sistema se basaba en la negociación –no exenta de conflicto– de las constituciones políticas locales, propia de los estados compuestos, y en una notable capacidad de propaganda y justificación en la idea de imperio que no estaba reñida con la imagen y la realidad jurídica de una monarquía compuesta (Dandelet, 2014), pero también en lazos de parentesco muy sólidos que desde arriba justificaban la existencia de este entramado. El sistema habría de ser eficiente para los Habsburgo y perdurable durante décadas.

Desde el punto de vista de su capacidad de movilizar fondos para la guerra, el conjunto no era menos eficiente. Es significativo, aunque se olvida a menudo, que los ingresos líquidos de los Habsburgo en Castilla no solo habían crecido más deprisa que los de cualquier otro país europeo en el siglo XVI , sino que hacia 1600 suponían el doble de los del rey de Francia. Si a esto se suman los de Nápoles y Milán, resulta que, solo de estos tres estados, recibían ingresos brutos superiores a los de sus tres principales contrincantes, Francia, Inglaterra y Holanda. Con todos los problemas que se le han atribuido, la fortaleza de aquel sistema político y su capacidad de dominio y de violencia era evidente.

Y tenía otra fortaleza, a menudo olvidada o elevada a tópico para alimentar ideologías trasnochadas: el carácter confesional que los Habsburgo darían pronto a sus dominios, y que se derivaba de su propia justificación política como herederos del Imperio de Carlomagno. El que se pudieran presentar, merced a su política de alianzas con el papa, como defensores de la cristiandad y de la fe –con la ayuda del miedo al Turco y la inquietud que creaba la

«herejía» protestante– era un ingrediente importante de la argamasa que iba a mantener unida esta federación patrimonial. Este hecho, tan subrayado por la historiografía, tiene una dimensión crucial. Pero no por una simple razón religiosa o de confesionalidad, sino porque pronto se convirtió en el argumento que podía justificar la movilización de fondos para oponerse –a veces con pretextos– a los enemigos de la familia.

No obstante, en alguna de estas fortalezas estaban también sus debilidades. Por razones constitucionales, una monarquía compuesta como aquella difícilmente podía transferir recursos de unos estados a otros, lo que, como hemos visto y veremos en lo que sigue, constituía un problema de índole más grave. Pero, además, su carácter confesional se combinaba con el hecho de que la cabeza de este complejo político no tenía el control de la religión, que, a diferencia de muchos imperios anteriores, recaía en otro poder, en este caso el pontífice de Roma. Los intentos del erasmista Carlos V por alcanzar acuerdos con los príncipes alemanes y su modo de chocar con la política religiosa papal son muy significativos a ese respecto, y representan la primera línea de ruptura del complejo monárquico. Es más, en la medida en que, con motivo del Concilio de Trento, tanto en Roma como en Madrid se cerraron posiciones al respecto, el resultado fue que la religión –y las luchas religiosas, sobre todo en Holanda y Francia– iban a convertirse en una de las principales causas de conflicto, como demostraría la rebelión de los Países Bajos.

Frente a esta red de estados, Portugal había seguido una trayectoria muy diferente. La casa de Avis se había mantenido como un linaje secundario en la política europea, en parte porque la política de los Reyes Católicos, y luego de los Habsburgo, había sido la de «neutralizar a Portugal y aislar a Francia» (Maltby, 2011, p. 29), y buscar una unión ibérica que los avatares retrasarían a 1580 y que solo sería posible mediante la anexión de Portugal, no exenta de movilización militar. El resultado es que Portugal sería una monarquía compuesta, pero no en el sentido más enfatizado por Maquiavelo, quien ponía el acento en la variedad de estados bajo una misma dinastía, sino en el de un reino integrado por corporaciones soberanas superpuestas y, con frecuencia, opuestas. Portugal no llegaría a ser, y no lo era en sí mismo, un elemento de inestabilidad en Europa. Mirando al océano, su gran competidor era Castilla y, por extensión, los Habsburgo. Como hemos dicho, las posibilidades de construir sobre él un estado fiscal militar eran muchas. Pero Portugal es más bien el caso de una monarquía que viviría sobre todo de recursos externos. Es decir, la globalización europea temprana dotó al rey de recursos abundantes, pero de

origen externo, lo que le permitió durante mucho tiempo pasar de ser un estado real «dominial» *(domain state)* a convertirse en un estado «rentista» (*rentier state* , un estado que vive de fondos externos), en la terminología de Schumpeter. Ayudó a ello el que sus necesidades militares en Europa eran menores que las de Castilla con relación a sus ingresos y, por tanto, el sistema de endeudamiento que obligaba a obtener impuestos con los que atender a las deudas de guerra no llevó a una extracción de recursos del reino tan masiva como en Castilla. En el caso de esta, por el contrario, si bien el imperio aportaba grandes cantidades, sus elevados gastos obligaron a un refinado sistema que pasaba por la fuerte implicación del reino en el pago de los impuestos.

En ambas coronas, sin embargo, la necesidad de movilización de recursos no llevó a una revolución financiera como la que se viviría en Holanda hacia 1580. Ello se debió a razones constitucionales –la escasa representatividad de las Cortes– y a que el imperio creó las bases para un pacto con las élites que eliminaba esa necesidad e incluso la posibilidad de que se llevara a cabo. Pero tampoco en ninguno de estos países se asistió a una centralización total de los recursos fiscales, que –como a veces se piensa– habría sido el resultado lógico de su necesidad de atender a la revolución militar a la que asistían. En ambos reinos, ese estado fiscal pasó por un pacto conflictivo con las élites, las ciudades y la Iglesia que se materializó en una fuerza perdurable e incluso creciente de estas y, en particular, de las oligarquías urbanas. Ello se producía al tiempo que las necesidades defensivas obligaban a un reforzamiento de las milicias locales (señoriales y urbanas), lo que contribuía a mantener un sistema de movilización que ayudaba a su vez a la pervivencia de la capacidad de coerción de ciudades y señores en muchos ámbitos. Los ejércitos más eficaces, como los famosos tercios españoles, dependientes a veces de «contratistas» privados como Ambrosio Spínola, solo se podían mantener con la última tecnología militar y precisaban de un aparato fiscal poderoso que solo el rey podía crear. Pero eran coetáneos –y complementarios– de ejércitos locales de carácter señorial o urbano. No se puede decir que el resultado de este proceso fuera nada que recuerde el arquetipo de estado fiscal militar políticamente centralizado. El resultado era un conjunto de economías políticas que estaban muy lejos del tipo ideal de sociedad abierta diseñado como desiderátum por la nueva economía institucional (North, Wallis y Weingast, 2009).

Además, esa conjunción de fuerzas globales y locales incrementó la asimetría en el conjunto de los dominios de los Habsburgo. Estados como los del reino de Navarra, la Corona de Aragón (Aragón, Valencia y Cataluña) o Sicilia, e incluso Flandes y algunos

territorios imperiales, aunque más gravados de lo que se ha dicho con frecuencia, hizo de ellos una mezcla de estados fiscales y estados rentistas con escasos cambios en su ámbito político-fiscal. En los territorios imperiales, «las estructuras políticas y fiscales permanecieron bastante estables desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII » (Pieper, 2012, p. 106), y el reino de Hungría siguió bajo el control de los «estados» (las asambleas) hasta el final del imperio. Si bien todas estas no eran estructuras inmóviles, en ellas se posponía el paso del estado «dominial» al estado «fiscal» definido por Schumpeter, quien, no por casualidad, tenía el caso austriaco como referente. Los imperios, y en especial el Imperio español en América, iban a ser, por tanto, importantes para la evolución de las estructuras políticas y fiscales más allá de la propia Castilla e incluso de la propia Iberia.

Sin embargo, la escalada bélica que el propio sistema imponía hizo que esa situación no pudiera durar para siempre y, sobre todo, que otros estados más expuestos geoestratégicamente a los conflictos militares o con constituciones más propicias y posibilidades de pactos diferentes con las élites se vieran cada vez más obligados a pagar. Es una constante de la historiografía española pensar que solo Castilla contribuía. Pero nada más lejos de la realidad. Desde luego, ella se convirtió en la columna vertebral del imperio. Pero Nápoles tuvo que contribuir con cantidades crecientes y la presión sobre Flandes no se hizo esperar, de modo que sus aportaciones no dejaron de aumentar incluso en términos relativos respecto a las de Castilla. El problema residía en que, pese a esas contribuciones, Castilla pagaba una proporción notable de los costes de protección de dichos territorios, y además lo hacía vulnerando principios constitucionales propios de forma más o menos manifiesta. Todo ello llevó a una primera ruptura del sistema en Flandes. Es muy significativo que la rebelión de los Países Bajos coincidiera con la resistencia de las Cortes castellanas a la revisión de los encabezamientos, la bancarrota de 1557 y, muy importante, la difusión del calvinismo, que ponía a prueba el carácter cada vez más acendradamente católico del sistema Habsburgo. Como es asimismo significativo que esos sean también los años en que se produce la reconversión más importante de la historia de ese sistema: el reparto de los dominios entre las dos ramas de la familia.

Tal situación obliga a una reflexión más general. Como hemos dicho, uno de los grandes problemas de la historia de España desde los propios orígenes de la Leyenda Negra ha sido el del excepcionalismo. Y, si bien menos ideologizada por los tintes de dicha leyenda, también la historia de Portugal se ha visto impregnada de este problema, que quizá sea general y no solo

ibérico. Por eso es importante señalar que lo que enseña la historia comparada de esta época es que ninguno de estos reinos constituía una anomalía en la historia de Europa. Se trata más bien –permítaseme repetirlo– de variantes, determinadas por el hecho imperial, de un mismo modelo o tipo ideal. Otras formaciones políticas de la época, incluida Inglaterra, también se caracterizaban por la superposición, colisión y diversidad de poderes, por la existencia de pactos conflictivos con las élites y por la coexistencia de agentes y corporaciones que ejercían la coerción.

En Inglaterra, que como hemos visto es el modelo que más se separa de los reinos ibéricos en el siglo XVI , se ha podido hablar de una «federación de condados, cada uno con su *ethos* individual» (Smith, 1997, p. 139). Fenómenos como el patronazgo real, la corrupción en la Corte, los monopolios que elevaban los costes de transacción para los no privilegiados con ellos, etcétera, estaban a la orden del día. En Francia, la venta de oficios es la manifestación más conocida, pero no la única, de cómo el absolutismo no se sostenía sin pactos con las élites y compartiendo –de nuevo, no siempre pacíficamente– cuotas de soberanía. Y lo mismo ocurría con el sistema fiscal y con el absolutismo francés en general (véanse por ejemplo Mettam, 1988, y Beik, 1985). La Fronda haría salir a la luz la existencia de ejércitos señoriales privados que los estudios sobre las casas señoriales han subrayado de modo insistente (por ejemplo, Béguin, 1999).

Esto no quiere decir que todas las sociedades fueran lo mismo. Lo que llama la atención de las sociedades ibéricas, y en particular de la castellana y la portuguesa, es su estabilidad social más que notable y la capacidad de reproducción de las estructuras políticas. Es precisamente este aspecto el que, sin ser exclusivo de Iberia, sí puede ser una variante. Pese a su efecto desestabilizador, los imperios y el posicionamiento de estas sociedades en las redes globales sirvieron más para estabilizarlas que para cambiarlas. No quiere decirse que no cambiaran. Es más, hay versiones del mismo fenómeno en otros países como Francia, sobre la que Perry Anderson (1974) habló de una forma de renta feudal centralizada a través del sistema fiscal –es decir, de un sistema fiscal que servía para redistribuir riqueza entre las élites–, que también tiene sus paralelos en Castilla y en Portugal, y que actuó en el mismo sentido a la hora de permitir la reproducción del poder de las élites. Pero las dimensiones a que todo esto llegaría en Iberia serían mucho mayores, o al menos así lo parece a falta de una cuantificación adecuada. Y, sobre todo, es en ese contexto en el que actuó el fenómeno religioso. El catolicismo no solo estaba en la médula de la monarquía. También servía para justificar los imperios y, más aún,

el sistema de transferencia y movilización de recursos fiscales y militares. Basta con reflexionar sobre los casos de Inglaterra o los Países Bajos y el modo en que las fracturas religiosas llevaron a rupturas que terminarían alumbrando formas alternativas de estado para subrayar la importancia que la ortodoxia católica tuvo en los reinos ibéricos y cómo contribuyó a la consolidación, con las rectificaciones imprescindibles, de un marco institucional que sería importante para la evolución económica.

Pese al énfasis que se ha puesto en las páginas anteriores en el estudio de las instituciones políticas, conviene sin embargo decir que esta perspectiva es limitada. Y lo anterior también lo demuestra. Tanto como un sistema de ciudades, principados y señoríos, los estados compuestos eran un sistema de familias, linajes y redes sociales de carácter informal pero decisivo. Por eso, el estudio de las formaciones políticas y de las economías políticas de la época no se puede realizar partiendo tan solo de la perspectiva de los estados, las cortes, las ciudades, etcétera, que mantenían soberanías superpuestas. Dicho estudio se debe plantear asimismo bajo la consideración –en un grado de importancia similar– de relaciones que para nosotros aparecen como informales (la familia, la dinastía, la fidelidad, el patronazgo, el parentesco, la clientela, la reciprocidad y otras) pero que eran equivalentes a aquellas a la hora de determinar los comportamientos políticos, los procesos de construcción de los estados y el uso de los recursos.

Aunque está implícito en visiones como la del estado patrimonial de Ertman (1997) y en el estudio de las élites y el poder de Anderson (1974), o en las ideas de Mousnier sobre la venalidad de los oficios (1970), pocos autores se han detenido en este aspecto, que aparece muy explícito en los trabajos de Julia Adams. Esta historiadora ha destacado el interés de las redes familiares en convertir «posiciones de soberanía en prosperidad de los descendientes» (Adams, 2005, p. 81) o, como hemos sostenido aquí, por reconvertir capital político en capital económico y viceversa. Un hecho este que, según nuestros propios planteamientos, tenía su explicación en las dinámicas internas de estas formaciones familiares y en su necesidad de dar salida a segundones y mujeres e incluso a los bastardos. [1] Uno de los aspectos más interesantes del estudio de Adams es que lo refiere sobre todo al caso de Holanda, aparentemente, se ha dicho, un estado-república moderno, y que se centra no solo en la aristocracia, sino también en la burguesía comercial que controlaba la VOC y en prácticas que se daban en el seno de la familia nuclear.

Por nuestra parte, hemos querido ir en una doble –y diferente– dirección. Siguiendo argumentos de la primera parte de este

volumen, hemos querido dejar claro que el estado, y en particular los dos imperios, fueron, en parte, las áreas de proyección de estas élites que por este método dieron salida a sus prácticas de consolidación y extensión familiar. Ello implicó además una serie de acuerdos con la Corona que, pese al conflicto estructural, las unieron a ella con unos lazos que iban a facilitar el mantenimiento del orden social y del sistema político. Y ello, a veces, usando el rey su *potestas absoluta* como forma de hacerlo posible. El absolutismo como práctica política no era necesariamente ajeno a la multiplicación y el reforzamiento de los poderes de las élites. Más bien implicaba, sobre todo, formas de reacomodo entre ellas. [2] Y esto, por otra parte, no estaba reñido con prácticas de autocontrol en el seno de las élites que pasaban por el celibato y el ingreso de sus miembros en la Iglesia, una tendencia cuyos efectos sobre la economía serían decisivos.

Esta poderosa monarquía con proyección europea y con un imperio sirvió también para reforzar el carácter transfronterizo de las élites, que encontraron espacios muy diversos para su promoción. América no pudo ser el área más importante para la proyección de las casas aristocráticas castellanas, si bien algunas de ellas obtuvieron notables beneficios económicos y en forma de poder e influencia. Como los obtuvieron sus homólogos portugueses. En ambos casos, las posibilidades de fusión de las grandes familias con las élites locales de las colonias eran muy limitadas, lo que conduciría a la formación de unas élites coloniales que, durante un tiempo, fueron ajenas a las dinámicas de las aristocracias europeas.

En el caso de España, este fenómeno iba a acentuar las diferencias dentro de la monarquía compuesta. Las familias de la alta nobleza castellana se convirtieron en el centro jerárquico de la nobleza católica europea y de su mercado matrimonial. Allí donde sus lazos familiares eran intensos, se crearon relaciones que favorecían la estabilidad y los vínculos con Madrid. Y es significativo que la ruptura fuera casi inevitable en áreas como las Provincias Unidas protestantes, donde los lazos con la nobleza castellana eran más tenues en contraste con lo que estaba ocurriendo con las familias flamencas (Vermeir, 2009, y Fagel, 2009). [3] En el extremo opuesto quizá se encontrara la nobleza napolitana, que, merced a sus relaciones con la alta nobleza castellano-aragonesa, encontró en la monarquía un soporte importante y un garante de sus formas de dominio social (Muto, 2009). En los mismos reinos ibéricos, el entrelazamiento entre las élites aristocráticas fue un factor en el proceso de construcción del estado patrimonial y de las relaciones entre los centros de la

monarquía compuesta (Yun, 2009). Y no porque este fuera un proceso carente de fricciones, que incluso llevaron a divisiones dentro de las noblezas regionales o entre estas y las sociedades locales. Conviene tener en cuenta que estas aristocracias transfronterizas no tenían en su agenda la formación de estados, sino que trabajaban sobre todo para su propia casa y linaje, y ejercían una política de conveniencia y captación de recursos en situaciones transfronterizas, como se pondría de manifiesto en diversas ocasiones.

No es extraño que la evolución institucional de los reinos ibéricos –con su continuidad y adaptación– haya propiciado una serie de tópicos sobre la sociedad española y portuguesa que han reforzado una imagen de excepcionalismo. Pero tales ideas no resisten la comparación con otros países. Por otra parte, el resultado de todo ello es que estas redes sociales y las solidaridades internas de las élites iban a permear todo el sistema institucional. Se crearían y reforzarían así formas de gestión de los patrimonios que no iban orientadas a la creación de riqueza, sino a la captación de rentas provenientes del amplio espacio político que les abría la monarquía –en el caso de España, con sus dependencias europeas– y los imperios. Y, si bien esas instituciones no iban a determinar por sí mimas el curso de la economía, sí que habrían de tener un notable peso sobre ella. El impacto más negativo sobre la formación del mercado, sobre la inversión, sobre las formas de gestión señorial, etcétera, se dejaría notar sobre todo en el centro de la monarquía.

La monarquía compuesta estaba llegando así a un cierto bloqueo en su dinámica interna. Más aún, las que los historiadores un día entendieron como instituciones renovadoras –la justicia del rey, especialmente– nacieron en realidad en el seno de una concepción que no se ajustaba al modelo de un árbitro imparcial capaz de tomar decisiones sobre la base de una aplicación estricta y desinteresada de la ley. [4] Sobre eso actuaría el hecho de la capacidad de las redes de solidaridad familiar, de parentesco, de patronazgo y de amistad para «pervertir» un sistema institucional cuya propia naturaleza distaba del de las sociedades modernas. La propia justicia del rey sería presa de esa situación, como lo demuestra la evolución de las chancillerías.

Parte III

IMPERIOS COMPUESTOS Y GLOBALIZACIÓN

Un factor clave en la historia de los imperios ibéricos fue el complejo sistema que se creó entre ellos a raíz de la Unión de las Coronas entre 1580-1581 y 1640-1668. Como resultado, una serie de lazos que ya se estaban trabando entre la sociedad portuguesa y la española (la castellana en particular) no solo se hicieron más intensos, sino que terminarían afectando al sistema institucional. Para entender esa situación es preciso estudiar la anatomía de las dos formaciones imperiales en su conjunto y de modo entrelazado, las relaciones entre este complejo imperial y el proceso de globalización y, sobre todo, el reto que esto supuso para una monarquía compuesta y dinástica. Desde esa perspectiva, no solo se entiende mejor la ruptura que iba a producirse en 1640, sino que también es posible hacer comparaciones con otras formaciones imperiales que nos permitan pensar los casos ibéricos en una perspectiva más amplia dentro de la historia de los imperios.

CAPÍTULO 7

El imperio compuesto hispano-portugués, 1598-1640

La globalización iba a ser decisiva para la trayectoria de los imperios ibéricos, no solo por lo que implicaba en sí misma, sino por la propia estructura de aquellos y por su carácter de apéndices de una monarquía compuesta. En ese aspecto, además, la relación entre las redes sociales e instituciones informales que los articulaban y sus instituciones políticas también iba a desempeñar un papel fundamental.

LOS IMPERIOS IBÉRICOS ENTRELAZADOS

La historiografía portuguesa reciente ha subrayado, con razón, las numerosas interconexiones entre los imperios español y portugués. [1] Desde el punto de vista institucional, ambos imperios mantuvieron su organización política y administrativa separada y prácticamente intacta, como correspondía a una monarquía compuesta. Los portugueses no podían participar directamente en el comercio de Castilla con América; los castellanos, como los súbditos de los otros reinos peninsulares, estaban considerados extranjeros en los territorios portugueses gobernados por la misma dinastía.

El Consejo de Portugal estaba encargado de asesorar sobre la administración de las posesiones portuguesas de ultramar, y el Consejo de Indias supervisaba los asuntos relativos a los dominios de Castilla. La Casa de Contratación de Sevilla y la *Casa da India* de Lisboa, dos instituciones muy similares y una imitación de la otra, actuaban con total independencia entre sí. Lo mismo ocurría con otros organismos que tenían repercusión en el ámbito colonial, como la Inquisición. Aunque había pautas comunes de actuación, las maquinarias inquisitoriales de España y Portugal funcionaban como cuerpos separados (Bethencourt, 2009). Del mismo modo, las respectivas ramas de la Iglesia en su brazo secular (el clero regular se gobernaba por su propia lógica provincial) comprendían organizaciones separadas, especialmente en el ejercicio de los derechos de patronazgo, el nombramiento de obispos y otros asuntos que dependieran de la Corona. Y lo mismo puede decirse de las transferencias de dinero y recursos militares entre los dos reinos que, al menos desde una perspectiva jurídica y oficial, seguían

siendo difícilmente justificables. Esto no quiere decir que en algunas ocasiones no fuera posible olvidarse de esta separación formal. Y así ocurrió, por ejemplo, en la expedición a las Azores (1583), la de la Armada Invencible (1588) o la toma de Bahía (1625). Pero las operaciones conjuntas eran motivo de controversia. De hecho, los portugueses, que nunca habían participado en empresas así, afirmaron siempre que estas contravenían los términos estipulados por las Cortes de Tomar (1581) en virtud de los cuales el reino se había incorporado a la Corona de los Habsburgo. Y, con el tiempo, los castellanos proclamaron lo mismo (Feros, 2000, pp. 159-161). Sin embargo, el entrelazamiento de los imperios portugués y español acabaría cobrando impulso, sobre todo en el modo de actuar de las redes sociales y las instituciones informales, como lo demuestra, por ejemplo, la dificultad de separar a los súbditos españoles y portugueses en 1641 en Buenos Aires, cuando estalló la rebelión de Portugal, a causa –como relataba una persona bien informada– de los muchos matrimonios mixtos realizados en los años precedentes (Trujillo, 2009, p. 350, Herzog, 2015).

Este entrelazamiento entre ambas sociedades se vio reforzado por dos fenómenos globales que normalmente se estudian de forma separada. Uno de ellos fue la expansión del tráfico portugués con Asia y, en particular, el que, junto al tráfico de la pimienta, se extendiera el de otros productos como los algodones chinos o de la India, las sedas, las porcelanas, los diamantes, los perfumes exóticos, el índigo y otros artículos con los que traficaba una nueva generación de mercaderes judeoconversos (Boyajian, 1993, y Studnicki-Gizbert, 2007). El segundo de ellos, casi anterior cronológicamente, fue el auge de la producción de plata americana a partir de los años 1560-1570, que duraría hasta bien entrado el siglo XVII . [2] En esta tesitura, y dada la insuficiencia del oro africano para pagar su comercio con Asia, los portugueses muy pronto empezaron a penetrar en América por Brasil y, más tarde, Río de la Plata en busca del metal peruano, intercambiado por productos asiáticos traídos vía África y esclavos comercializados en cantidades crecientes para atender la demanda de las plantaciones americanas. [3]

Este proceso se repetiría en el área de Filipinas y Macao debido a la mayor importancia del Galeón de Manila y los envíos transpacíficos de plata de América a Asia. Una ruta que, por el lado americano, no terminaba en Acapulco, sino que se extendía costeando el Pacífico desde Nueva España hasta el Perú, donde se vendían los productos de Oriente a cambio de plata de esa zona, que viajaba en sentido inverso hasta México para unirse a la plata novohispana, y de allí a Manila. La plata americana, más pura y por

tanto de más valor que la japonesa, permitió reducir la importancia del comercio japonés en China y contribuyó a que Portugal tuviera más fuerza en el mar de China, donde las relaciones entre portugueses y castellanos se intensificarían de manera notable. Este comercio, como otros de su época, dependía no solo de los mercaderes en el estricto sentido del término, sino que también había transacciones realizadas por soldados, aventureros y, sobre todo, misioneros, que obtenían beneficios notables (Gasch, 2012).

Esta intensa relación entre ambas comunidades también se percibe en la península Ibérica, aunque esto se olvide muchas veces. La presencia de portugueses en Andalucía aumentó, especialmente en Sevilla y Córdoba (Studniki-Gizbert, 2007; Fortea, 1981). Los lazos entre los portugueses y el comercio del valle del Duero (conectado con Sevilla y Lisboa) se reforzaron e incluso fueron una de las razones para la reacción positiva de las ferias castellanas, que prolongaron su vida, en algunos casos hasta el fin de siglo. Hacia 1580, la circulación de plata castellana en Portugal estaba provocando visiblemente una «castellanización» de la economía portuguesa (Disney, 2009).

El resultado sería un contacto cada vez más estrecho entre súbditos portugueses y castellanos del rey de Madrid, y una mayor interpenetración de los flujos comerciales generados por ambos pese a la separación institucional de los imperios, lo que iba a ser importante para la historia de los imperios español y portugués y para el funcionamiento de sus economías políticas.

A la vista de la extensión que estaba tomando el complejo luso-castellano, se explica que uno de los mayores problemas de este sistema fuera el de la circulación de la información, que afectaba tanto a las necesidades de gobierno y regulación desde la metrópoli como a los negocios. Los gobernantes eran perfectamente conscientes de estas cuestiones y, de hecho, soñaban con obtener lo que denominaban «la entera noticia» de todo lo que ocurriera (Brendecke, 2012). Pero las dificultades para obtener información precisa también constituían un grave reto para las personas corrientes y, sobre todo, para los mercaderes que circulaban por las arterias de este imperio.

El viaje entre la metrópoli y las colonias más cercanas en el Atlántico era, en el caso del Imperio español, de unas trece semanas de ida y dieciocho semanas de vuelta, mientras que en el caso del Imperio inglés era de entre cinco y ocho semanas de ida y entre tres y ocho de vuelta, dependiendo de la ruta escogida (Elliott, 2006, pp. 177 y 181). El problema era aún mayor en el caso del Imperio

portugués, en el que el viaje de Lisboa a Goa podía durar hasta veinticuatro semanas. Pero este ni siquiera era el mayor obstáculo o la principal diferencia con las colonias británicas en Norteamérica. Las verdaderas dificultades se debían a la lentitud y la rigidez de la circulación de las informaciones en las que se basaba la organización de la Carrera de Indias, que, a su vez, estaban causadas por el clima y el ritmo de las estaciones, los vientos, las mareas, etcétera. Mientras el Imperio inglés se organizaría en torno a unos viajes que eran mucho más escalonados y frecuentes a lo largo del año, al menos hasta el final del siglo XVII , el español dependía de unas flotas que podían viajar hasta el Caribe solo dos veces al año, y volver al terminar el verano, de acuerdo con el calendario descrito anteriormente (véase el capítulo 2). Y Portugal padecía una situación similar debido a los monzones (Parry, 1990, capítulos 6 y 7). Si los barcos zarpaban de Lisboa en marzo, incluso con vientos favorables, no llegaban a Goa hasta septiembre, y no podían emprender el viaje de retorno hasta enero o febrero, por lo que arribaban a Portugal, si todo iba bien, en agosto o septiembre del año posterior a su partida (Kellenbenz, 1999, p. 602). Es decir, la información, las instrucciones y las órdenes solo podían emitirse desde el cuartel general de Lisboa una vez al año, y las respuestas podían tardar en regresar, en teoría, hasta dieciocho o diecinueve meses.

Sin embargo, este no era más que el primer paso, porque, dentro de las propias colonias, podían ser necesarias varias semanas para comunicarse entre el Caribe o Goa y las partes más distantes del imperio; para que las cosas salieran bien, hacía falta una sincronización perfecta de viajes y condiciones meteorológicas, y una gran dosis de buena suerte. No es extraño, pues, que las cartas escritas por los emigrantes estuvieran a menudo llenas de un terrible sentimiento de aislamiento y desconexión. Abundan las referencias a años enteros en los que se interrumpían las comunicaciones con la península Ibérica, a la inseguridad derivada de la pérdida frecuente de la correspondencia (que llevaba a cursar la misma carta más de una vez y en paralelo con distintos emisarios) y a los aprietos de los mensajeros despachados a encontrar a personas que quizá estaban en constante movimiento y, por tanto, con pocas probabilidades de ser localizados. El 20 de abril de 1592, un tal Pedro de la Huerta escribió a su sobrino en respuesta a una carta redactada en septiembre de 1588 en la que se quejaba de no haber recibido ni una palabra de su tío en casi cuatro años. Y en 1562, Diego Martín de Trujillo confesó que hacía más de once años que no tenía noticias de su familia. Estos son dos casos de los centenares que nos han llegado (Otte, 1988). También tenía este

problema la administración real, que, a pesar de contar con una densa red de burócratas, confidentes, mensajeros e intermediarios, se encontraba con problemas para obtener informaciones fiables y a tiempo (Brendecke, 2012).

En esta situación, los circuitos cerrados de información privilegiada daban a sus miembros ciertas ventajas. Un ejemplo muy conocido es el de los mercaderes holandeses, que enviaban a sus correspondientes en Ámsterdam sus famosas gacetas en las que proporcionaban los detalles de los cargamentos americanos enviados a Castilla incluso antes de que los galeones llegaran a Sevilla (Morineau, 1985). En el mismo sentido hay que interpretar los circuitos de información creados por los cónsules, normalmente mercaderes que desempeñaban esa función y que se extendían por muchas partes de Europa mediante vínculos formados a menudo por una afinidad basada en orígenes comunes, como pasaba con las comunidades italianas y judías. Por su parte, la Compañía de Jesús llegó a organizar todo un sistema de intercambio de información, las llamadas «cartas de los jesuitas» (Broggio, 2002). En la práctica, muchos de estos sistemas de información eran alternativas a la inexistencia de una red postal o de mensajeros, aunque a principios del siglo XVII empezó a surgir en América algo parecido a una red de ese tipo. Todo esto es prueba del enorme coste de la información y la necesidad de crear redes de confianza, basadas en una relación previa o en el mutuo beneficio, que garantizaran la circulación y la veracidad de las noticias.

Esta situación tuvo consecuencias para la administración. El gobierno necesitaba y recolectaba una multitud de informes, visitas y relatos que proporcionaban preciosas noticias imposibles de obtener por otros métodos. Los esfuerzos en ese sentido de los virreyes en Asia y América son una buena demostración de este fenómeno (Merluzzi, 2003, capítulo 2). Como hemos visto, en ambas coronas se propusieron varios proyectos centralizadores que incluían la organización política y los sistemas de noticias e información necesarios para facilitar el ejercicio del poder. Pero las referencias que circulaban por canales oficiales no siempre eran rigurosas y muchas veces las informaciones que llegaban a Madrid o Lisboa presentaban «no la verdad, sino señales de lealtad y deslealtad» (Brendecke, 2012, p. 492). Por todo ello, el resultado era un sistema de información muy asimétrico que daba a sus intermediarios un poder enorme –en particular a los que obtenían y proporcionaban las noticias *in situ* – que solo se podía pagar mediante la cesión de capital político y privilegios en la gestión de los asuntos locales, lo cual hacía que a Madrid y Lisboa les siguiera resultando difícil llevar a cabo las órdenes del rey de forma

eficiente y directa.

El desarrollo de los imperios y de los espacios de comercio, así como la proyección de las élites en ellos y el hecho de que se convirtieran en el espacio de ascenso y circulación social, reforzaron las redes informales que los atravesaban e incluso penetraban en Europa.

Aunque no siempre, la formación de estas redes era consecuencia indirecta de la dinámica interna de las élites que había estado presente entre las fuerzas que impulsaron el imperio y el proceso de globalización (véase el capítulo 4). Y, como era inevitable, los grupos dirigentes que se iban a formar en los imperios estarían sujetos a tensiones parecidas de solidaridad y conflicto, así como a la compleja relación entre el individuo y la colectividad a la que pertenecían (véase el capítulo 1). Pese a que existía cierta tendencia a la ruptura entre las ramas de cada continente, también había una intención de mantener el contacto. En algunos casos, este deseo se manifestaba a través de mallas relacionales en las que ese contacto era esencial para los intereses de los individuos, como ocurría con los comerciantes judíos (Studniki-Gizbert, 2007). Pero también los mercaderes y financieros en general formaban coaliciones dispersas mediante las que transferían información, capital y mercancías entre sus miembros, dado que su única posibilidad de supervivencia residía en evitar la ruptura y el aislamiento de los diferentes individuos que las componían. Si bien de forma menos eficiente, esto ocurría a veces con las familias nobles, para las que esas conexiones eran una forma de mantener y conservar ese capital inmaterial que pertenecía a la casa y a su historia, una intención que se plasmaba asimismo en el uso del escudo del linaje en blasones y ornamentos, que tan útiles podían ser para futuras reclamaciones o pleitos (Redondo y Yun, 2008).

Las relaciones entre individuos en lugares lejanos se apoyaban en lazos familiares y de parentesco como las que describe Avner Greif (2006) a propósito del caso de la Génova medieval. En América, muchos de los corresponsales de los Corzo y los Mañara, importantes hombres de negocios de Sevilla, pertenecían a sus familias o acabaron emparentados con ellos (Vila, 1991, *passim*). Además, las dotes, que con frecuencia se transferían de un lado a otro del océano o servían para pagar el viaje, eran una forma de traspasar capital de la familia de la novia a la del novio y de un continente a otro. Del mismo modo, la costumbre de ejercer de padrinos, muy habitual en América, África y Asia, hacía que una persona –a veces ni siquiera emparentada– se asociara a otra familia en el acto del bautismo, lo cual creaba vínculos de gran valor para

los negocios en la medida en que servían para reforzar la confianza personal (Nutini y Bell, 1980). Las relaciones familiares solían consolidarse mediante periodos de educación y formación con parientes o cerca de ellos, con el propósito de que, una vez alcanzada la madurez, ambas partes acabasen trabajando, negociando o actuando juntas (véanse ejemplos en Vila, 1991).

Los lazos de parentesco, sin embargo, no eran indispensables, y los vínculos permanentes de cultura, identidad y pertenencia también podían ser útiles. Ese era el caso, por supuesto, de los mercaderes judíos, con los que la pertenencia a la misma comunidad podía ser la clave de esa relación. Y no era infrecuente encontrar afinidades de idioma que unían a los italianos o a miembros de una misma «nación». Incluso en el mundo de los letrados, a veces se formaban redes de apoyo mutuo capaces de actuar como verdaderos grupos de presión en la península Ibérica y en América o Asia por el hecho de proceder de la misma institución. [4] Seguramente fue lo que ocurrió con muchos aventureros portugueses que, como Bartolomeu Landeiro, hacían de intermediarios entre los portugueses y los chinos y, a veces, incluso servían a estos últimos en puestos militares (Sousa, 2010; Boxer, 1959). No menos importantes eran las simples amistades que surgían en diversas situaciones y entre distintos individuos (García Hernán, 2007, *passim;* Vila, 1991). Las relaciones clientelares y de patronazgo se desarrollaban de forma parecida, sobre todo entre personas destacadas como virreyes y gobernadores *da India* , que solían pertenecer a la alta aristocracia. De hecho, las prácticas clientelares –formalizadas, a veces, en códigos de comportamiento externo– podían ser decisivas en un mundo mucho más inhóspito que el de la metrópolis.

El resultado era, a menudo, la formación de identidades superpuestas y flexibles, como era lógico en individuos que tenían dos concepciones de sí mismos: como judíos y como portugueses, o castellanos y portugueses, o miembros de una casa noble, es decir, un linaje, al mismo tiempo que súbditos de un rey lejano en Madrid.

Aunque la visión desde Europa entraña forzosamente la posibilidad de eurocentrismo, el estudio de las conexiones personales desde las colonias puede ofrecer una perspectiva diferente. Los hombres de negocios de los consulados de Lima y México solían estar relacionados con grupos de Castilla o Flandes, pero al otro extremo de ese tejido de relaciones prestaban servicios tan importantes como los de la parte europea e incluso cruciales para su funcionamiento, según pone de manifiesto una lectura detallada de la obra de Studnicki-Gizbert (2007). A la luz de los estudios recientes, se podría decir algo similar de la élite criolla que

se formó poco a poco en América y que, más que representar la periferia de una trama peninsular, a veces actuaba como el centro de una constelación de relaciones que se proyectaban hacia Asia (o, a veces, desde Asia) y Europa o en el interior de América. Ese carácter no necesariamente europeo y su orientación también en otras direcciones se percibe en los tejidos relacionales de los mercaderes conversos que operaban entre el Atlántico, África y Asia, a veces de tal forma que sus conexiones no necesariamente pasaban por Lisboa e incluso, en ocasiones, intentaban imponer sus condiciones a Madrid, donde negociaban préstamos a la monarquía y arrendaban impuestos (Boyajian, 1983, y Studnicki-Gizbert, 2007).

Debido a las distancias y los problemas de comunicación, las relaciones así forjadas entre individuos y grupos eran frágiles y se rompían con facilidad. El fallecimiento de algún miembro, las negligencias o los fallos en la comunicación podían fracturarlas para siempre o por un tiempo, algo que sucedía con frecuencia. Pero esos mismos peligros hacían que los contactos fueran todavía más necesarios y que, por tanto, la reposición de los pactos y alianzas rotas se intentara realizar con la mayor presteza y eficacia posibles. [5] Este hecho otorgaba ventajas relativas a las relaciones más sólidas, las que estaban basadas en la familia y las creadas por los judíos y otras comunidades en función de la identidad, la religión, las prácticas sociales, las creencias culturales y los intereses económicos comunes.

Las consecuencias de todo esto eran de diverso tipo. Desde luego, fueron esenciales para la conquista y gobierno de los imperios. La mayor parte de los conocimientos militares y económicos circulaba a través de las ramas de estos árboles más o menos frondosos, igual que la pericia política que hacía funcionar el imperio. Por dar un ejemplo, los conocimientos militares adquiridos en Europa por capitanes y soldados constituyen una de las claves de las guerras de «pacificación» y conquista en América. Y es bien sabida la capacidad de los marinos y soldados portugueses para utilizar los grandes avances de la incipiente revolución militar y naval europea al servicio de su causa en Asia, adonde se extendieron de su mano muchas de estas prácticas. El conocimiento de las técnicas mineras más modernas, algunas transmitidas entre familiares o por relaciones personales con los mineros alemanes que habían venido a la península, permitió a los emigrantes en tierras americanas explotar los depósitos peruanos y mexicanos que iban a inundar el mundo de metal blanco (Sánchez, 1989). Fue, en parte, gracias a la proyección en América de familias alemanas como los Welser y los Fugger, o muchas otras de origen genovés o portugués

que intentaban por todos los medios no perder el contacto con Europa, como pudieron sostenerse las guerras de los Habsburgo y su sistema político. Y, por supuesto, la aparición de un determinado tipo de derecho y una cultura jurídica concreta –Portugal y Castilla ya habían llegado a una cierta fusión merced a la circulación de universitarios entre sus instituciones más prominentes– fue lo que creó códigos de comportamiento legal y político que posteriormente se extendieron a territorios inmensos (Rivero, 2011). En otras palabras, los lazos personales y de parentesco fueron en gran medida responsables de que las armadas pudieran navegar y los ejércitos luchar; las audiencias, las minas, las ciudades y los virreinatos también eran, en gran parte, resultado de esas conexiones que, aunque contaban con un nicho propulsor en esas instituciones, en realidad se alimentaban de unas relaciones informales propias de lo que Granovetter (1973) llamaba «redes de lazos débiles».

Cabe preguntarse, por tanto, cómo interactuaban estas redes sociales con las instituciones formales de la monarquía y cómo repercutía eso en la aplicación de la justicia y la coerción, que era esencial para la política y la economía de la época (véase el capítulo 5).

Por supuesto, la Corona iba a intentar controlar el ejercicio de la autoridad mediante la creación de las instituciones formales descritas anteriormente. Esto último se intentó sobre todo a través del sistema de flotas y escuadrones coloniales: la flota atlántica (Armada del Mar Océano), escuadrones como la Armada de Barlovento establecida por los españoles en América o el sistema marítimo creado por los portugueses en Goa. En cualquier caso, el resultado fue una presencia militar estratégica cuyo fin era controlar el comercio, regular las relaciones económicas y sociales y, en definitiva, ejercer el poder del rey en caso de que se viera abiertamente amenazado (Goodman, 1997, y Phillips, 1986). En este sentido, las instituciones antes mencionadas, como la Casa de Contratación de Sevilla y la *Casa da India* , tenían un gran poder ejecutivo, al menos en teoría, dado que el «monopolio» se organizaba a través de ellas. Lo mismo ocurría con el *Conselho da Fazenda* portugués (Miranda, 2010). Hubo tentativas de ejercer el control de la justicia a través de las Audiencias y las *Relaçoes* , respectivamente (Tomás y Valiente, 1982; Schwartz, 1973; Hespanha, 2001). En ambos casos se trata de intentos de aplicar y hacer respetar el derecho oficial en las colonias a través de un grupo de burócratas formados en la ley peninsular o, en el caso de Castilla, también en las leyes de Indias. Como ya se ha dicho, los dos imperios recopilaron códigos de normas con la esperanza de

que su aplicación clara y uniforme ayudara a reducir los riesgos y las incertidumbres al tiempo que se defendía la autoridad del rey. Y tanto en las ciudades y los municipios americanos como en las *câmaras* y *feitorias* portuguesas se intentó aplicar la justicia del rey y el derecho oficial.

Pese a que, como veremos, esta es una idea a matizar, no es extraño, sin embargo, que el juicio sobre esta situación desde la perspectiva de la nueva economía institucional haya sido muy negativo (Coatsworth, 2008). Al igual que ocurría en la península, la eficacia de estas instituciones con vistas a la creación de un sistema centralizado, transparente y predecible de ejercicio de la autoridad y la justicia era muy relativa. Los dos imperios contaban con múltiples agentes que solapaban, y muchas veces contraponían, distintas formas de coerción (Hespanha, 2001, pp. 181-182). Esto es evidente en Portugal, donde se ha hablado de un *«estatuto colonial múltiplo»* para subrayar el pluralismo administrativo y jurisdiccional existente (Hespanha y Santos, 1998, pp. 353-361). Ese pluralismo era, en parte, consecuencia de diversas situaciones que incluso condujeron a la creación de estados señoriales en las colonias. Pero también en el Imperio español estuvo presente esa pluralidad de agentes que ejercían la coerción y el poder, y que a menudo chocaban entre sí.

Por otra parte, a pesar de los esfuerzos de la Corona para proteger la primacía de su autoridad, era imposible impedir que los encomenderos y los propietarios de minas, mitas y repartimientos, o los *bandeirantes* , los dueños de esclavos y plantaciones y hasta incluso los de capitanías-donatarias, aprovecharan su capacidad de imponer sus intereses e incluso de ejercer la violencia física. Este hecho sería objeto de debates en los que participaban instituciones como la Audiencia de Lima a propósito de la imposición por los particulares de «servicios personales» de la población local, un eufemismo para designar actividades que incluían la esclavización de los amerindios (Díaz, 2010, pp. 108-120 y *passim*). Sobre todo en las zonas más inhóspitas y lejanas, era habitual la violencia entre los servidores de la Corona, los jesuitas (y otras órdenes eclesiásticas) y sectores de la población india, en este caso guaraní (Pozzaglio y Svriz, 2016, y Monteiro, 1994). Casos como el de los *bandeirantes* en Brasil demuestran el vigor y el predominio de esas costumbres coactivas –así como la debilidad de la autoridad real–, que eran esenciales para el funcionamiento de todo el sistema y, en particular, para obtener una fuerza laboral compuesta por esclavos para la nueva economía de plantación (Monteiro, 1994, pp. 138 y ss.). Ni siquiera una institución tan jerárquica como la Inquisición, pese a ser «de naturaleza “mixta”» (era un tribunal de la Corona,

pero también un tribunal eclesiástico), llegó a estar del todo subordinada a la maquinaria del estado (Bethencourt, 2009, pp. 316 y ss.). El Santo Oficio no solo podía tener independencia en la aplicación de la justicia, sino que cabía incluso que interfiriera en la justicia regular del rey. Aunque, en teoría, no perseguía delitos económicos, sí podía agudizar un sentimiento de peligro e incertidumbre entre los agentes económicos que acabara afectando a sus actividades y especialmente al comercio, sobre todo cuando esos agentes se hacían sospechosos de herejía (lo que no era difícil ante una institución suspicaz por naturaleza).

La capacidad de los consulados de mercaderes, como el de México (1591) o el de Lima (1613), de ejercer cierto nivel de coerción o de velar por el cumplimiento de los acuerdos –y no siempre según las normas del rey– no era menor. Personajes, como Juan de Solórzano, que ayudaron a fundar los consulados como «tribunales de justicia para asuntos mercantiles», los vieron evolucionar hasta convertirse en «corporaciones profesionales de mercaderes y, por tanto, grupos de presión dentro del virreinato» (García Hernán, 2007, p. 129). La información suministrada por José Luis Gasch (2015a) muestra el *modus operandi* de los mercaderes del Consulado de México frente a la corrupción en el comercio con Filipinas. Si bien los consulados podían reducir los riesgos y la incertidumbre comercial de sus miembros, también podían fragmentar el mapa de resolución de conflictos y crear barreras de entrada para posibles competidores externos.

Las formas de propiedad establecidas en las colonias eran todo lo contrario de lo que la nueva economía institucional considera el paradigma de eficacia. Aunque la Corona imponía y ejercía su ley en circunstancias específicas, gran parte de las propiedades en ambos imperios partía de derechos cedidos por el rey (Romano, 2004). Además, la propiedad privilegiada (eclesiástica y de mayorazgo), normalmente inalienable, era cada vez más extensa. Así se consagró un sistema que no solo interponía obstáculos a la circulación de la propiedad de la tierra, sino que también impulsaba formas de gestión que no siempre fomentaban la instauración de mejoras productivas (véase el capítulo 5 y Coatsworth, 2008). Por consiguiente, la economía política de las colonias se caracterizó por el choque de distintas formas de hacer cumplir las leyes y por la importancia del privilegio y la oportunidad de ejercer la coerción como parte esencial de las relaciones de producción.

El problema era aún mayor cuando se trataba de garantizar las relaciones transoceánicas. A veces, asegurar el cumplimiento de los contratos era complicado por la dificultad de localizar a las personas o el tiempo que se tardaba en hacerlo. En 1543, un

banquero de Sevilla calculó que hacía falta año y medio, para poder llevar a cabo en Nueva España un encargo del factor de los Fugger en dicha ciudad (Kellenbenz, 1999, p. 601). La ejecución de los contratos por parte de los mercaderes que se dedicaban al comercio transatlántico era muy compleja y necesitaba unos mecanismos mixtos. Por ejemplo, los mercaderes de Sevilla enviaban continuamente a sus agentes en América órdenes relativas a deudas impagadas que apelaban a la justicia del rey en última instancia. Ahora bien, para hacerlas efectivas, tenían que buscar a los deudores y así poder ejecutar las órdenes, lo que no era siempre fácil. Lo que quedaba al descubierto era una forma de justicia que iba acompañada de grandes costes de transacción y que, por sí sola, tenía escasa capacidad de disminuir riesgos. Y, si bien las incertidumbres estaban también determinadas por otros factores más importantes (las posibilidades de naufragio, los ataques de corsarios, la incautación de cargamentos por parte del rey o los retrasos de las flotas), las modalidades de justicia explican en parte las elevadas tarifas de los seguros marítimos (Bernal, 1993). Si la justicia y la garantía del cumplimiento de los contratos en la península Ibérica eran lentas y existían circuitos fuera del derecho «oficial», las ramificaciones de esta situación eran todavía más palpables en el inmenso mundo de las relaciones globales y locales más allá de sus fronteras. Por otro lado, la propia naturaleza de una ley que concedía un amplio margen de maniobra a los jueces e implicaba a diferentes jurisdicciones suponía que el problema estaba en saber quién era «el mejor equipado para interpretar y hacer respetar la ley» (Rivero, 2011, p. 201). Sobre el *Estado da India* , Hespanha ha hablado de un sistema extremadamente complejo en el que se superponían siete instancias jurisdiccionales (Hespanha y Santos, 1998).

El carácter entrelazado de los dos imperios y su proyección en sociedades muy distintas incrementó la variedad de códigos morales y sociales en liza, por lo que hizo que a la justicia oficial le fuera más difícil penetrar en el intrincado tejido social y le obligó a hacer traducciones culturales muy complejas entre los diferentes agentes sociales. Es lo que sucedió en América, donde estaba produciéndose la lenta configuración de la «sociedad de castas» (un término que es más bien una representación social), y es lo que sucedió también en los dominios portugueses en Asia, donde las fronteras entre las numerosas culturas de los agentes entre los que se realizaban los acuerdos eran complejas y porosas.

Estas redes transfronterizas dejaron su impronta en la formación de

las élites y las coaliciones dominantes de carácter local. Como es lógico, estas élites eran muy diferentes según los contextos específicos en los que surgían y sus relaciones con la Corona. [6] En áreas como Nueva España o el Virreinato de Perú eran especialmente poderosas. Allí se concentraban minorías de criollos de notable vigor social, a menudo vinculadas a la explotación de minas, las grandes fincas o haciendas, el comercio y la banca, que, gracias a sus fuertes conexiones con la burocracia real, tenían una enorme capacidad decisoria (Bakewell, 1995; Kicza, 1999). A su vasto potencial económico se sumaba su considerable capital social y su influyente y carismática identidad como minoría criolla, cuya especificidad alimentaban de forma deliberada para distinguirse tanto de la población indígena como de los españoles (Gasch, 2014). En parte a base de aprovechar unas formas de consumo que incluían el uso de productos asiáticos como método de diferenciación cultural, estos criollos empezaron a inventar su propia tradición subrayando su identidad híbrida pero singular. Su poder se veía reforzado por el sistema de transferencia de fondos entre regiones a través de los *situados* . Sobre todo, porque en sus manos estaban las zonas más ricas, que con más frecuencia transferían recursos a las regiones más pobres con el propósito de engrasar la maquinaria administrativa y también –y esto era prioritario– de financiar los sistemas de defensa (Grafe y Irigoin, 2012).

Pero, si bien se combinaban de modo diferente, en casi todas las élites se repetía una serie de características. Una de ellas era el uso del matrimonio y las relaciones familiares y de parentesco para acumular poder. De hecho, esta es una de las razones por las que siempre se ha atribuido una enorme importancia a la familia en la historia de las relaciones sociales en las élites de América Latina. [7] La familia podía servir de canal de conexión con las tramas internacionales antes mencionadas. En otros casos, las relaciones se basaban en traspasos ocasionales de influencia o recursos políticos y económicos. Lo habitual era que esas élites locales incluyeran a miembros estratégicamente situados en la política, la burocracia, la magistratura o los negocios. Esta era una forma de controlar espacios sociales diversos que ofrecían a esos miembros un capital (económico, social o cultural) que podían intercambiar fácilmente entre sí. Y, a pesar de que no existen estudios comparados, la impresión es que, no obstante las similitudes con la península, una concepción menos rígida de las diferencias estamentales facilitaba a esas élites una mayor fluidez en las relaciones entre las distintas partes que la componían, sobre todo a través del matrimonio. Hay que añadir que la sociedad colonial portuguesa en Asia atravesó dos

fases en este sentido. La primera etapa «se caracterizó por la movilidad de los individuos» (Russell-Wood, 1992, pp. 112-113), pues da la impresión de que personajes como Bartomeu Landeiro o Fernando Mendes Pinto, en continuo movimiento y agentes muy cualificados y versátiles dotados de un gran talento para obtener información y venderla al mejor postor, operaban a título individual (Russell-Wood, 1992, p. 113; De Sousa, 2010). Pero, en una segunda fase, la presencia de las comunidades judías, caracterizadas por un fuerte carácter familiar, dio lugar a una situación más parecida a la que se había desarrollado en las colonias portuguesas en Brasil, que, a su vez, debía de ser muy similar al caso español, donde las relaciones de parentesco eran vitales (Studniki-Gizbert, 2007, capítulo 3). Por supuesto, esta secuencia temporal no significa que ambos modelos no estuvieran presentes en todo el periodo analizado aquí.

Este tipo de trama basada en la familia y el parentesco iba a resultar crucial para uno de los fenómenos esenciales de la historia del imperio: la perversión creciente de sus instituciones políticas. Me refiero al proceso por el que esas urdimbres entre individuos pudieron adueñarse de muchas instituciones como las audiencias, los cabildos municipales y eclesiásticos, los consulados y muchas otras, e imponerles –y por tanto al resto de la sociedad– sus propios intereses, sus métodos para generar confianza y sus criterios de aplicación de la ley. Es importante destacar que, en la metrópoli, esto fue posible también gracias al carácter «premoderno» (en el sentido weberiano) de los órganos políticos y administrativos, en los que la distinción entre lo público y lo privado no estaba siempre clara. En una situación como esta el resultado fue una gran concentración en estos grupos del poder político y el capital económico, lo que sería una de las características fundamentales de la economía política de las colonias. Las familias de la élite mexicana, por ejemplo, lograron acumular y unificar su influencia en las minas, el sector agrario, la política local, la maquinaria de la burocracia real, la Iglesia y otros espacios de poder, al tiempo que establecían conexiones internacionales con Sevilla, Lima, el Caribe o Filipinas. Y estas tramas de intereses consiguieron penetrar con gran éxito en el sistema institucional creado por la monarquía. En semejantes circunstancias, que estaban lejos de ser únicas, sus posibilidades de recurrir a la caza de rentas como parte esencial de la gestión de sus patrimonios eran considerables. Tenían acceso a información privilegiada, podían utilizar el poder «público» para sus propios fines privados y contaban con una base económica muy sólida que les permitía hacer transferencias a los miembros de la familia o del tejido de intereses a que pertenecían mediante el

ejercicio de su autoridad política e incluso jurídica; por último, si todo eso fracasaba, podían formar auténticas coaliciones y trabajar unidos para cambiar el marco legal. Poco más se podía pedir.

Asimismo, sus posibilidades de dedicarse al fraude y las prácticas corruptas eran muchas, puesto que sus relaciones internacionales les proporcionaban un enorme margen para el contrabando. De hecho, el patronazgo, el clientelismo y las prácticas corruptas estaban íntimamente asociados al mismo modelo político ibérico (y de otros estados de la época, como subrayaré más adelante) y al bosque de jurisdicciones que articulaba la monarquía compuesta (Yun, 1994). El resultado fue la reproducción ampliada y perfeccionada de las prácticas de nepotismo, patronazgo y clientelismo en las Indias y en Asia. Uno de los mejores estudios sobre el tema califica a los virreyes que llegaban al Nuevo Mundo, «con un gran séquito de familiares y criaturas», como un epicentro de corrupción. Y eso no solo sucedía en el centro del sistema político, sino que se extendía a las localidades y la «periferia de la administración» (Pietschmann, 1989, pp. 163-182). Los estudios realizados han demostrado también que existía una fuerte complicidad entre los funcionarios reales y los dueños de las refinerías de azúcar, lo que generaba situaciones similares (Schwartz, 1973). Y, aun así, el problema de la corrupción y de los pagos colaterales –la compensación por sus servicios a los miembros de estas coaliciones de intereses mutuos– en las que se basaba, no solo afectaba negativamente al uso de fondos públicos. El nepotismo, no siempre ilegal, y la promoción de los protegidos dependían –entonces igual que hoy, pero todavía más en unas sociedades en las que el clientelismo estaba arraigado en la esencia del tejido social y formaba parte de la economía moral de las élites– del uso de los recursos humanos en beneficio de intereses privados, y no de los del estado. El dilema entre la fidelidad personal a parientes y amigos o patronos y deudos –tan importante en el código de valores de la época– y la eficacia en el servicio a la cosa pública solía resolverse poniendo la primera por delante de la segunda. Y es evidente que eso tenía repercusiones importantes en la política. Es más, formaba parte de la cultura y las prácticas políticas de la época hasta el punto de que, dependiendo de las circunstancias, no siempre se consideraba una aberración moral. A veces, este tipo de actuaciones ni siquiera necesitaba forzosamente unas relaciones familiares previas, porque se insertaba sin más en las prácticas de compraventa de cargos públicos. Para ilustrar este hecho, en lugar de centrarnos en un ámbito de estudio muy conocido, el de los grandes burócratas que llegaron a las colonias desde la península Ibérica, se puede ofrecer el ejemplo de los

repartimientos, que en ocasiones asumían la forma de *Verlagssystem* industrial (sistema de industria a domicilio implantado por un mercader que distribuía materias primas para retirarlas después de una serie de familias como producto elaborado). Investigaciones detalladas (Patch, 1994) han demostrado que los *alcaldes mayores* , mal remunerados y necesitados de sacar provecho al dinero que habían empleado para comprar ese cargo, favorecían de forma fraudulenta a un mercader, el *aviador* , una especie de *verlaguer* que les había hecho un préstamo para dicha compra. Y lo hacía facilitándole de manera fraudulenta y a coste muy bajo el empleo de indios en su actividad productiva. En otras palabras, la dependencia crediticia de la autoridad local para con el mercader llevaba a esta a prácticas corruptas que pasaban por la explotación ilegal de la mano de obra.

El gran problema –sobre todo, como veremos, para la construcción de un imperio mercantilista o, simplemente, basado en el control de los mercados– era que una de las actividades más importantes era el contrabando. Esto se puede explicar por el enorme poder que tenían las redes internacionales de hombres de negocios. Pero además esos hombres de negocios, al utilizar sus conexiones con las élites y los funcionarios locales, podían materializar con mayor facilidad esta práctica de «pervertir» el funcionamiento de las instituciones. El arrendamiento de un monopolio de estado o los asientos de esclavos negros, por ejemplo, facilitaba el comercio fraudulento a los propios beneficiarios de ese arrendamiento; otras veces, utilizaban esos métodos para obtener ventajas comparativas sobre los rivales, que podían acabar apartados o expulsados del sector en cuestión (Studniki-Gizbert, 2007). Hace tiempo, Zacarías Moutoukias presentó unos datos cruciales para entender otro tipo de actividad poco limpia en el Río de la Plata y destacó la confusión práctica que existía sobre lo que era comercio legal e «ilegal». El hecho de que en el seno de las élites se mezclaran –a veces por sólidos lazos de parentesco– los funcionarios con los mercaderes, junto a sus conexiones internacionales, elevó el contrabando a tales niveles que la monarquía tuvo que «legalizarlo» a cambio de dinero o de la concesión de privilegios a quienes lo ejercían (Moutoukias, 1988). Es decir, lo ilegítimo se convirtió en legal. Una situación parecida se produjo en Cartagena y Veracruz, donde se daba una colaboración de los funcionarios reales con las redes de contrabandistas muy bien descrita por Luis Miguel Córdoba (2015). Y en México, donde los miembros del Consulado obtenían privilegios a cambio de donaciones de millones de pesos a la Corona que les otorgaban el derecho a desempeñar funciones fiscales sobre sus propios envíos a

Asia (Gasch, 2015a): por decirlo con un exceso, eran inspectores de hacienda y defraudadores al mismo tiempo. El método se aplicó también en Sevilla e iba a ser una de las claves de la denominada «crisis» de la Carrera de Indias, como veremos. La admisión –incluso podría llamarse «legalización»– de estas prácticas a cambio de dinero da fe de su carácter sistémico.

Las redes del imperio, pues, tenían una serie de características: un pronunciado componente familiar, una marcada prolongación de otras formas de obtener confianza y un carácter multifuncional que atravesaba fronteras. Podían estar formadas por individuos pertenecientes a muchas «nacionalidades» distintas, pero densamente entremezclados. De hecho, es fácil ver que, en casos como el de los contrabandistas judíos, las autoridades españolas y portuguesas no eran las únicas involucradas en el subterfugio, sino que también lo estaban las inglesas, las holandesas y las francesas. Estos agentes tenían una capacidad notable de impedir las injerencias de las instituciones oficiales, que ya de por sí eran propensas, por su propia naturaleza, a una especie de autoperversión. Aunque la forma correcta de expresarlo quizá sea decir que ni siquiera las instituciones formales europeas de la época se caracterizaban por los rasgos de «pureza» administrativa que hoy buscamos en ellas. En un contexto global, ese elemento iba a ser fatal para estados que estaban tratando de controlar sus imperios. Eso no significa que el sistema administrativo español y portugués no estuviera sujeto a la vigilancia y el control de la Corona. Ni que no hubiera un decidido intento de implantar las buenas prácticas. Las visitas y otros tipos de controles eran muy habituales, y existen ejemplos de que se hicieron grandes esfuerzos contra el contrabando, el fraude y la corrupción (Bertrand, 1999). Pero hay que comprender que el contrabando, el fraude, la caza de rentas y lo que nosotros hoy llamamos corrupción en general, a menudo vinculados a las solidaridades familiares, y el patronazgo como elementos de la cultura política predominante, eran prácticas habituales en toda Europa y una forma de aprovechar lo que se había invertido en un cargo o de compensar a unos funcionarios mal remunerados. En otras palabras, la corrupción, especialmente cuando estaba «legalizada», permitía al estado externalizar parte de sus altísimos costes de protección y administración. O, lo que es lo mismo, ahorrar en el pago a los funcionarios, que se resarcían por sí mismos, haciendo la vista gorda a algunas prácticas de dudosa legalidad.

El gran enemigo del complejo imperial luso-español fue su propia creación: el proceso de globalización, entendido no solo como el descubrimiento y el contacto con nuevos mundos, sino también como la relación cada vez más intensa y el conflicto creciente con sociedades lejanas.

Paradójicamente, la globalización del Nuevo Mundo fomentó el desarrollo del comercio a larga distancia y, al mismo tiempo, la aparición en él de nuevos circuitos regionales. Pese a tener una cierta autonomía de aquel, ambos estaban estrechamente relacionados entre sí.

En América, el desarrollo de las ciudades y los asentamientos mineros, dos manifestaciones ya de la globalización, activó la necesidad de abastecerlos de productos de las áreas cercanas y con ello surgió un tráfico regional cada vez más intenso. En la costa del Pacífico se estableció un complejo de conexiones mercantiles que servía para alimentar a Perú, cuyo desarrollo se mantuvo por su importancia mundial en la extracción y circulación de plata (Mörner, 1990, p. 143). El incremento de la demanda interna americana, también una consecuencia de sus conexiones con la economía mundial, contribuyó al desarrollo de la economía de plantación y del comercio regional. Las grandes propiedades o haciendas de México, Argentina y Brasil suministraban a escala regional productos como maíz, ganado y caña de azúcar, sin los que no habría sido posible alimentar ni enviar materias primas a las zonas relacionadas con el tráfico atlántico. Diversos fenómenos como los intentos de colonizar nuevas tierras o, más sencillamente, la caza de esclavos, llevaron poco a poco los límites de los asentamientos hacia el interior de Brasil, creando así circuitos regionales asociados al comercio internacional. La formación de las grandes explotaciones ganaderas en esa región no puede entenderse sin la referencia a dichas conexiones internacionales (Lockhart y Schwartz, 1983). En definitiva, la nueva economía de plantación, que empezaba a competir con la minería –y a complementarla–, y que fue consecuencia de la inserción de América en ámbitos globales, se sustentaba también en el fortalecimiento de los circuitos internos. Las grandes ferias de Veracruz, Jalapa y Portobelo, que eran esenciales para el comercio de largo alcance de la Carrera de Indias, se transformaron también en el escenario de un tráfico regional cada vez más importante en el Caribe, que operaba con arreglo a sus propias reglas (Macleod, 1990, pp. 180-188). Los nexos entre las costas de Brasil y Argentina fomentaban no solo este comercio regional, sino también los circuitos entre Perú y el Río de la Plata (Assadourian, 1982; Garavaglia, 1983), que, a su vez, se insertaban en otras relaciones comerciales de carácter global.

Y no fue solo el caso de América. Se pueden encontrar situaciones semejantes en otras zonas del planeta. El Atlántico sur, entre las costas de Guinea y Costa de Marfil, a un lado, y las del Caribe y el Río de la Plata, al otro, constituían un subsistema dentro del comercio global entre Europa y Asia (Rusell-Wood, 1992; Boyajian, 1993). También se habían desarrollado circuitos similares, a veces construidos a partir de las economías regionales, entre el cabo de Buena Esperanza y Japón, donde esas economías regionales tenían cierto grado de autonomía y en los que la penetración portuguesa era forzosamente limitada (Subrahmanyam, 1990). El mar de China era una zona con su propia lógica, donde se obtenía la plata procedente de Japón a cambio de todo tipo de productos para alimentar el comercio regional; pero su vigor se debía también a sus relaciones con América y Europa (Flynn y Giráldez, 2002). Para hacerse una idea de la importancia de los circuitos regionales (que no quedaban aislados del comercio a larga distancia), conviene señalar que, incluso en el momento de máximas exportaciones de plata americana hacia Filipinas (1600-1640), esta nunca representó más de entre el 10 y el 25% de la plata que exportaba Japón a China a cambio de sus productos (Barrett, 1990, p. 246). Es decir, los circuitos regionales eran más importantes en volumen que el tráfico a larga distancia e intercontinental y ambos se alimentaban mutuamente.

No cabe duda de que la penetración de la plata americana y la conexión con América a través de Filipinas contribuyó a abrir esos circuitos, pero estos también tenían su lógica endógena en muchas zonas de Asia (Subrahmanyam, 1990). El océano Índico y el mar de Arabia, desde India hasta Madagascar, estaban repletos de rutas costeras regionales, muchas de ellas anteriores a la llegada de los portugueses pero que habían entrado en una nueva dinámica cuando estos aparecieron. A pesar de los vínculos con Portugal, las economías asiáticas tenían su independencia y una multitud de mercados internos no siempre gobernados por el comercio global. Hoy es habitual subrayar el hecho de que la proporción de mercancías comercializada por los portugueses –por los europeos en general– tuvo escasa importancia en relación con el volumen total del tráfico en estas áreas.

Este desarrollo de las economías regionales se combinó con otro fenómeno: la globalización también supuso la aparición de nuevas rutas. Es el caso, por ejemplo, del comercio entre Perú y el Río de la Plata antes mencionado, que sirvió para desviar la ruta del metal blanco y que este no se canalizara en su totalidad hacia el Caribe y luego, a través de la Carrera de Indias, a Sevilla, directamente a las arcas del rey. Además, los portugueses tampoco controlaron nunca

todo el comercio de Asia, puesto que una parte importante se hacía por el mar Rojo y hacia el Imperio otomano y, por tanto, creaba otra vía de dispersión para los productos. Con frecuencia, estas mercancías atravesaban Grecia y Venecia, y llegaban al norte de Europa, normalmente pasando por manos inglesas (Fusaro, 2015). El mismo objetivo alcanzaba la inhóspita ruta que conectaba Persia con el norte de Europa o recorría Siberia hasta el Báltico y que se fue desarrollando a medida que se producía la expansión de Moscovia en las gélidas estepas. La nueva ruta comercial entre Acapulco y Manila reforzó estas tendencias centrífugas en el mismísimo corazón del Imperio luso-español y, de paso, aumentó las dificultades para controlar y conservar el monopolio de Sevilla, donde sus mercaderes no dejaban de quejarse.

El ímpetu tanto de las economías regionales, vinculadas al comercio internacional, como de las rutas alternativas del comercio mundial empezaría a crear el techo de desarrollo de los imperios ibéricos, pues, en efecto, se estaba poniendo de manifiesto que era imposible controlar los flujos de comercio global. Lo ocurrido con la plata es muy significativo. El sistema imperial implicaba un aumento de la extracción de esta, pero tanto los flujos regionales de moneda en América como el desarrollo de otras rutas harían que las cantidades llegadas a Sevilla a manos del rey no aumentaran en la misma proporción. La globalización, producto de los imperios ibéricos en muchas zonas del planeta, estaba estableciendo algunas de sus limitaciones.

Pero esta tendría, además, efectos en las posibilidades de regular las relaciones entre las distintas áreas del sistema luso-castellano. Algunos historiadores afirman que este era un imperio policéntrico (Cardim *et al.,* 2012). La expresión seguramente añade poco a lo que ya sabemos, pero resulta gráfica siempre que no olvidemos que unos centros tenían menos poder que otros y que Madrid era, en muchos sentidos, el más potente y con más capacidad de violencia y coerción del imperio. Además, es importante subrayar que todos los imperios de la historia han sido policéntricos en muchos aspectos. Y uno de los problemas del término es que, hasta ahora, se ha aplicado principal o exclusivamente en el sentido político y jurisdiccional, aparte del sentimiento de excepcionalismo del mundo ibérico con el que a veces se presenta la idea.

Este carácter multinuclear del imperio es, en realidad, fruto de la pluralidad de puntos de negociación y toma de decisiones. No obstante, se suele olvidar que ese hecho se acentuó con el desarrollo de las economías regionales y la globalización. Pues, en la práctica, dicho desarrollo entrañaba la transferencia a las élites de cada uno de esos centros de una oportunidad de convertir los recursos

económicos en poder político. El caso del desarrollo casi fraudulento del Río de la Plata es paradigmático, y lo mismo podría decirse de Filipinas, Macao y otros lugares. En esas regiones, a medida que crecían los recursos económicos, aparecieron nuevas élites e instituciones que pronto empezaron a negociar con la Corona. Hacia 1630 existían ya numerosos polos de desarrollo regional y político en el Caribe, México, Perú, Río de la Plata, Chile (de forma gradual), la costa de Brasil, las factorías de África y las islas del Atlántico, Lisboa, Madrid, Sevilla, Nápoles, Milán y los Países Bajos, las costas del océano Índico, Goa, Macao, el mar de China, Filipinas, etcétera. Y en cada una de estas áreas encontramos agentes e instituciones que negociaban con el rey y entre sí. Un ejemplo valioso es el caso de Nueva España. Allí, varios actores –el Consulado de México, la propia ciudad de México, los comerciantes con Filipinas, el virrey y la Audiencia– interactuaban, a veces cada uno en defensa de sus propios intereses, al tiempo que presentaban reclamaciones al monarca en Madrid.

Esta situación se producía en la medida en que el desarrollo de estas regiones se había basado en el establecimiento de relaciones de *do ut des* con la Corona, en las que la concesión de privilegios jurisdiccionales o económicos era un factor esencial. Pero además es importante hacer notar que los privilegios de este tipo no solían ser fruto de un plan preconcebido de organización imperial. Al contrario, eran la consecuencia de la necesidad mutua entre el rey y los agentes locales en situaciones concretas. Y respondían a unas prioridades económicas y políticas marcadas por las preocupaciones del momento. Como consecuencia, el imperio estaba configurado como un grupo de intereses diferentes y a veces contradictorios.

Se podrían ofrecer numerosos ejemplos de ello. Un estudio sobre los virreinatos llega a la acertada conclusión de que «el conflicto jurisdiccional estaba a la orden del día y formaba parte de la misma naturaleza de las cosas» (Rivero, 2011, p. 200). Y, si bien este estudio se refiere sobre todo al extremo europeo de estos imperios, la afirmación vale también para los territorios de ultramar, a los que se habían exportado las instituciones y toda una filosofía política, y en los que se habían desarrollado determinadas prácticas para la negociación de privilegios. Esos fueron los motivos de que el sistema imperial se mantuviera durante las primeras décadas del siglo XVII en una tensión continua entre la utilización de más recursos para el desarrollo del comercio en el Pacífico –en el que estaba interesada una gran parte de las élites de México y Lima– y el intento de limitarlo y controlarlo, como querían los hombres de negocios de Sevilla y muchos de los que operaban desde Lisboa, que veían en él una amenaza para su propio comercio con el océano

Índico (Gasch, 2015a). Incluso sin resolver esta cuestión, ese mismo fenómeno llevó a que se promulgaran continuas prohibiciones del comercio entre Perú y Nueva España, que, aunque parece que no tuvieron todo el éxito deseado, sí frustraron al menos las posibilidades de unir fuerzas para proceder a la exploración y la expansión en el Pacífico sur, una empresa que dejaría la vía abierta a los navegantes ingleses y franceses (Céspedes, 2009, p. 160). Un conflicto similar surgió por el desarrollo del comercio a través de Buenos Aires, que indignaba al todopoderoso Consulado de Sevilla pero era de lo más lucrativo para los mercaderes de Perú y el Río de la Plata, así como para los traficantes de esclavos, muchos de ellos portugueses, que conectaban esa zona con el golfo de Guinea (Boyajian, 1993; Studnicki-Gizbert, 2007). La consolidación de esta ruta fortalecería a los cristianos nuevos y los judíos portugueses, que, con la ayuda de altos personajes del gobierno en Madrid, estaban compitiendo con los genoveses por el control de los asientos en la Corte (Ruiz Martín, 1990). Este tipo de enfrentamientos eran muy habituales también en Asia. La competencia entre las instituciones y las corporaciones castellanas y portuguesas por el comercio en el mar de China, o entre enclaves como Macao y Manila, las disputas a propósito de las Molucas o por simples aspectos de protocolo naval (y en este periodo, el protocolo era una forma de establecer la jerarquía de privilegios que formaba parte del capital político), son otros buenos ejemplos de este mismo problema (Valladares, 2001, pp. 9, 20, 24 y 36). Pero, además, estas tensiones podían tener un carácter claramente local. Siempre se ha pensado que los casos como la disputa entre el virrey de Nueva España y el obispo Palafox en México eran choques de egos. Pero estos episodios ponen de relieve un tipo de conflicto entre el poder eclesiástico y la autoridad civil que estaba presente en todo el mundo ibérico (Álvarez de Toledo, 2011). Un ejemplo son las tensiones entre el virrey portugués Linhares y la efímera Compañía Portuguesa de las Indias, que contribuyó de manera decisiva a la quiebra de esta última (Disney, 1978, capítulo 9). Las zonas fronterizas, como la región de Entrerríos en Argentina, fueron escenarios de enfrentamientos entre los jesuitas y el gobernador de Buenos Aires durante mucho tiempo (Pozzaglio y Svriz, 2016). Y existen muchos otros ejemplos.

Es importante destacar que las tensiones –y las formas de presión– de este tipo existen en cualquier entidad política, desde el estado-nación hasta los gobiernos regionales actuales. Los factores que convierten este caso en especial son su dimensión y el agravante que supone la lejanía, el carácter muy asimétrico de la información y las dificultades de supervisión. Pero además todas

estas disputas, como otras muchas de carácter local, en realidad eran manifestaciones de un problema de regulación y arbitraje que, si bien es común a todos los imperios, se materializaba de manera concreta en el caso luso-español. Como sucedería siglos después con el imperio británico, las dificultades derivaban en parte de las tensiones en el centro mismo del imperio (Darwin, 2012). Si por aquel entonces era difícil coordinar actuaciones en la península y en Europa (véase el capítulo 4), todavía era más complicado en los lejanos rincones de un imperio caracterizado por la dificultad de hacer circular la información y el alto grado de autonomía de los agentes locales. En 1625, un experto bien informado sobre la sociedad americana, Gaytán Torres, clamaba que el buen gobierno de las Indias requería no solo la purificación de una administración completamente corrupta sino también la reforma de los diversos consejos de Madrid, cuyas rivalidades y disputas se prolongaban en exceso y debilitaban el funcionamiento del imperio (Amadori, 2009). En el caso del Consejo de Indias, eran especialmente frecuentes los enfrentamientos con el Consejo de Hacienda (Schäfer, 2003, pp. 115-119 y 165-168). No era fácil coordinar las actuaciones conjuntas del Consejo de Portugal y el Consejo de Indias. Y, además, dado que los consejos tenían también funciones judiciales y de aplicación de las costumbres y privilegios del reino y particulares, a menudo se encontraban con derechos perfectamente lícitos que colisionaban y creaban dilemas difíciles de resolver. Cuando los banqueros judíos portugueses y los genoveses chocaban entre sí, ¿tenía el monarca que respaldar a sus aliados tradicionales, que habían movilizado a la República de Génova en favor de la ambición de los Habsburgo de controlar Europa, o a sus súbditos directos de Lisboa de los que se consideraba su rey natural? En la mayoría de los casos, cuando su propio interés estaba en juego, como sucedía en el caso de los debates sobre cuándo o cómo impulsar la exploración del Pacífico sur, que podía introducir más fuerzas centrífugas, la Corona tendía a tomar partido por sí misma con independencia de los intereses de las partes en liza. Pero esa posición, en lugar de corregir los inconvenientes de regulación, solo servía para empeorar aún más las cosas y creaba un problema de arbitraje en el mismo centro del sistema.

EL TALÓN DE AQUILES

Las dificultades se acentuarían con la presión creciente de otras potencias sobre los distintos nodos del imperio, ya fueran europeas, como Holanda o Inglaterra, o las que surgieron poco a poco debido a la naturaleza multifocal de la globalización y de las expansiones

imperiales.

El clímax se alcanzaría durante la guerra de los Treinta Años (1618-1648) y se prolongaría hasta el Tratado de los Pirineos (1659). La guerra –y ya antes, también la tregua de 1609-1621, aprovechada por los holandeses para penetrar en los circuitos comerciales ibéricos– despertó en España y Portugal una conciencia crítica, evidente en los escritos de los arbitristas y la *literatura de remedios* portuguesa. [8] La situación se agravaba aún más por el aumento de los impuestos y las devaluaciones monetarias, que para el padre Mariana implicaban una ruptura del pacto entre rey y reino (Mariana, 1987), en un contexto de clientelismo y búsqueda de rentas políticas por parte de las élites (Feros, 2000; Williams, 2006, p. 355). El pacto en el seno de estas llevaba a ambos países a una situación muy difícil, al tiempo que podía terminar saltando por los aires. Ahora bien, para entender lo que estaba ocurriendo, se precisa también una visión desde fuera.

En 1634 se colgó un cuadro en el palacio del Buen Retiro de Madrid, que se había construido a mayor gloria de Felipe IV y –hay que decirlo todo– del conde-duque de Olivares. Su tema era un acontecimiento emblemático: la recuperación de Bahía de los holandeses en 1625. Cargada de abierto simbolismo político (Brown y Elliott, 1980, pp. 194-202), la obra hoy parece reflejar asimismo una serie de aspectos cruciales para comprender la economía política del imperio en esos años: la probabilidad de que los holandeses atacaran zonas portuguesas del imperio, la fragilidad de los esfuerzos holandeses de cara a una ocupación duradera y la considerable capacidad de reacción de la monarquía, a pesar de sus numerosos problemas. Sin saberlo su autor, la pintura confirmaba las ideas de un grupo de mercaderes de Ámsterdam que estaban cada vez más convencidos de que la mejor forma de luchar contra el imperio luso-español era mediante la infiltración comercial, más que con un ataque frontal (Boxer, 1973). El cuadro de Juan Bautista Maíno, lleno de iconografía religiosa y representación de una monarquía compuesta imperial, demuestra que la guerra con Holanda no era un conflicto religioso. Pero tampoco se trataba de mantener la unidad del patrimonio Habsburgo, ni era una guerra económica, pese a su significativo componente económico, ni tampoco una lucha por la reputación. Era todas esas cosas al mismo tiempo. Y, sobre todo, el lienzo nos permite comprender que se trató de una guerra global, librada por una monarquía compuesta geográficamente dispersa y cuyo «apéndice» eran dos imperios mundiales unidos por razones dinásticas.

La República de Holanda era, como se ha dicho, un espacio político poco articulado (Elliott, 1990). Pero quizá por eso existía

una gran interacción entre las élites y el gobierno, y la resolución de los conflictos internos se producía a menudo con medidas que buscaban la defensa de las bases económicas del país. No es que en Holanda no existiera corrupción, y menos aún que las redes familiares no penetraran en sus instituciones pervirtiéndolas de la misma forma que en el sistema ibérico (Adams, 2005). Pero su estructura política era muy diferente y la política exterior –objeto de tensos debates– se concebía en función de lo que favorecía a la economía y los intereses del país.

No obstante, lo que quizá explique mejor la situación sea una comparación entre el Imperio luso-español y los imperios inglés y holandés que estaban por venir. En primer lugar, en contraste con los imperios ibéricos de esta época, estas iban a ser unas formaciones políticas en las que las colonias eran apéndices de estados compuestos, al menos en sus inicios, pero cohesionados espacialmente y con aspiraciones mercantilistas. El complejo hispano-portugués, si bien había mostrado mucha flexibilidad, no solo era un mosaico de unidades con agendas extremadamente diferentes, sino que estas se ponían a menudo al servicio de la estrategia general de la Casa de Habsburgo, como se vio, por ejemplo, con la participación en la batalla de la Montaña Blanca (1620), en defensa de la rama austriaca de la familia, o cuando se envió ayuda para repeler los ataques de Gustavo Adolfo de Suecia en Europa central (a partir de 1630).

En segundo lugar, a diferencia de la mayoría de los imperios posteriores, el luso-español era prisionero de las reglas de las monarquías compuestas. En una guerra internacional e incluso mundial, con varios frentes, los obstáculos creados por la teoría política contra la transferencia de fondos de un estado a otro planteaban un problema crucial. Pero lo mismo ocurría con las zonas coloniales y la necesidad de utilizar recursos portugueses y castellanos de forma coordinada. En la medida en que la globalización iba aumentando la tensión internacional entre las distintas potencias, este problema se agravaría.

En tercer lugar, en muchas partes del mundo, este era un imperio de arterias y puntos neurálgicos muy diseminados. Su funcionamiento político y económico dependía de una serie de rutas que enlazaban núcleos condenados a ayudarse entre sí, pero cuyas élites locales, atadas por sus pactos separados e independientes con la Corona, veían que sus intereses no siempre coincidían. Por ese motivo, la geopolítica era implacable: la ruta que iba de la península a Italia y, por el «camino español» a Flandes, la conexión marítima entre el Cantábrico y los Países Bajos, la que existía entre Sevilla y el Caribe y entre Acapulco y Manila y el mar de China, la

que unía Lisboa y Brasil (o también África) –con sus derivaciones al Río de la Plata– y con el Índico, el complejo Índico-Pacífico por Mombasa, Ormuz, Goa, Malaca, Manila, Macao, etcétera, todas estas eran líneas vitales para los flujos de plata, soldados o mercancías de los que vivía el imperio, pero todas estaban expuestas y en todas existían puntos de gran valor estratégico cuya caída podía ser fatal para el conjunto. Para dar una idea de las distancias, la red abarcaba aproximadamente 100.000 kilómetros a través de océanos y costas, dos veces y media la circunferencia del Ecuador, un rosario cuyas cuentas tendrían que resistir.

En términos generales no hay en lo anterior nada que sea excepcional en la historia de los imperios. Por el contrario, muchos han afrontado situaciones similares: su crecimiento hace más difícil controlar unas fronteras que sufren presiones multilaterales continuas e insoportables; la variedad de constituciones de los territorios dominados obliga a multiplicar las negociaciones bilaterales con un número notable de élites locales, cada una con su propio programa; los costes militares siempre son elevados, y así sucesivamente. De hecho, algunas de esas características se han empleado para explicar el fracaso de los imperios en general (Kennedy, 1988). Pero la combinación de estas características durante una etapa de globalización y lucha creciente por los mercados iba a ser decisiva.

En tales circunstancias, la estrategia de los holandeses y los ingleses fue centrarse en puntos delicados de esa cadena para atacarlos o infiltrarse en ellos y así aprovechar los problemas logísticos y de negociación y coordinación entre los agentes locales y Madrid.

Resulta muy significativo un rápido repaso de los acontecimientos entre 1580 y 1635. Desde fines del siglo XVI , los corsarios ingleses (Drake, Cavendish y Hawkins) habían atacado varias posiciones en la costa de Perú, California, Cádiz y el Caribe. Se trataba de castigar nudos neurálgicos para el transporte de plata y la economía de plantación en pleno florecimiento.

Con la ayuda de las redes de judíos y conversos portugueses, los holandeses habían aumentado su presencia en el Caribe y las costas de Brasil, especialmente atraídos por el contrabando de azúcar y esclavos. La tregua de 1609-1621 les permitió vender sus productos industriales directamente a Brasil, mientras que «docenas de embarcaciones holandesas navegaban de Portugal a Holanda» y llevaban mercancías en la otra dirección (Israel, 1989, p. 117). El acceso a la plata peruana a través de Brasil, que era uno de los fines principales de esta ofensiva, estaba cada vez más cerca. En la década de 1590, en pleno apogeo de la guerra, los holandeses

comenzaron su propia expansión hacia Oriente. Según Daniel Headrick (2010, p. 87), aprovecharon una serie de ventajas que les permitieron construir fortalezas en las islas de las Especias, y allí se toparon con los españoles, que tenían su cuartel general en Filipinas (Israel, 1990, capítulo 3), y los portugueses. Hacia 1617, los holandeses habían levantado alrededor de veinte sólidas fortalezas portuarias y eran ya «la mayor potencia europea en Asia» después de desplazar a los portugueses y pese a que todavía tendrían que enfrentarse a los ingleses (Israel, 1989, pp. 104-106). Por otra parte, esos fueron los años en los que los ingleses derrotaron a los portugueses en Surat (1612) y obtuvieron privilegios del Gran Mogol (1618) a cambio de proporcionar protección a los peregrinos indios (Headrick, 2010, p. 89).

Se entiende así que en 1621 muchos en Madrid –y no solo el conde de Benavente, que así lo expresó– pensaran que España necesitaba una «buena guerra» para evitar que el país se volviera «afeminado» y para satisfacer el sentimiento protonacional español que estaba creciendo en la sociedad castellana. Por supuesto, la guerra reforzó las razones de Holanda para continuar su ofensiva, de la que uno de los primeros avances fue la mencionada captura de Bahía y la infiltración en el comercio portugués entre África y las plantaciones brasileñas. La toma de Recife (7 de marzo de 1630) y el control de la extensa región portuguesa de Pernambuco (1630-1654) tuvieron el mismo significado (Boxer, 1973).

Una réplica de los acontecimientos de Bahía fue la ayuda de los ingleses al sha de Persia para conquistar Ormuz (1622), un dominio portugués, lo que les permitió reforzar la ruta de Asia por tierra hasta Alepo y así conectar con el Mediterráneo. Al mismo tiempo los holandeses establecieron su cuartel general en Batavia (Yakarta), desde donde organizaron todo su sistema militar y comercial e incluso acariciaron la idea de «convertirse en una potencia territorial» y atraer allí a gran número de colonos holandeses; un plan que nunca se materializó (De Vries y Van der Woude, 1997, pp. 386). A partir de 1630, las incursiones inglesas y holandesas en el comercio del Imperio luso-español no hicieron más que aumentar. En esos años, la posición holandesa en Pernambuco se fortaleció bajo el gobierno de Johann Mauritius (Boxer, 1973). En Asia, se afianzaron en el tráfico entre China y Japón al apoderarse de Formosa (Taiwán) en 1641 y expulsar a los portugueses de Ceilán y Cochín (Kochi) en la década de 1650.

Pero hay que señalar que las tensiones provocadas por agentes europeos no eran las únicas que sufría el complejo ibérico. Algunos ataques y resistencias, en particular en Asia, eran consecuencia de la alianza entre los holandeses, los ingleses y las entidades políticas

de la región. Y, aún más importante, detrás de esta situación en el siglo XVII también estaba el proceso multipolar de globalización (véase el capítulo 1). Para entonces, la expansión rusa hacia Oriente estaba alcanzando un momento crucial. La dinastía Rúrika y luego la Romanov (1613) habían creado un imperio que tenía muchas semejanzas con el de los ibéricos, en el que el zar negociaba el poder con los boyardos a cambio del acceso a recursos económicos y mano de obra (fundamentalmente, en régimen de servidumbre), y con los servidores del estado, a los que se recompensaba con tierras conquistadas y confiscadas (Darwin, 2008, p. 73). En la década de 1640, la nueva dinastía Romanov ya poseía tierras desde la costa asiática del Pacífico hasta las del mar del Norte y el Báltico. De ello se beneficiaron el comercio de pieles desde Siberia y el procedente del Mediterráneo Oriental y el mar Negro hacia el norte de Europa, que así se conectaron con las diferentes ramas de la Ruta de la Seda (Fusaro, 2015). Como hemos visto, a partir del siglo XVI se incrementó la presión en el océano Índico del otro gran agente de la globalización en Eurasia, el Imperio otomano, que se volcó aún más hacia Asia después de la batalla de Lepanto (1571). La alianza entre los ingleses y los persas en Ormuz, y la pérdida de esta plaza por los portugueses pese a los esfuerzos de Madrid fueron parte de este proceso. El ascenso del Imperio mogol durante el siglo XVI y su expansión hacia India fue otro hecho importante. Tras la segunda batalla de Panipat (1556), y con la conquista del Decán desde la década de 1590, los mogoles crearon una formación política nueva más centralizada, que iba a ser más reacia a establecer alianzas con los portugueses –en parte debido a motivos religiosos– y a estar más dispuesta a la amistad con los holandeses (Costa, 2014, pp. 176-181). Igualmente importantes son el desarrollo de Japón y el ascenso del shogunato Tokugawa durante las primeras décadas del siglo XVII . Este sistema político, más centralizado, era especialmente contrario a la injerencia religiosa de los misioneros ibéricos e intentó debilitar las relaciones comerciales que mantenían con los daimios (Findlay y O'Rourke, 2007, p. 172). En realidad, estos procesos estaban vinculados al rechazo a toda injerencia religiosa de Occidente y a la difusión de la tecnología de guerra europea en Asia. Una vez más, la globalización estaba incrementando la presión en puntos nodales del sistema luso-español. Esta candente situación en Oriente sería decisiva para la independencia de Portugal.

Así, pues, los imperios ibéricos se enfrentaban a una multitud de presiones en diversas áreas, pero, además, estaba ya diseñada la estrategia de atacar el talón de Aquiles (es decir, los puntos nodales del imperio). Este, sin embargo, resistiría bastante bien hasta los años treinta. Si, como ha dicho John Elliott, los ingleses imitaron en

el Atlántico las fórmulas españolas, estos y sobre todo los holandeses iban a hacer lo mismo, pero mejorado, con el Imperio portugués y su sistema de factorías, que por otra parte era una práctica muy antigua en el Índico (Chaudhuri, 1985, pp. 105 y 107): concentración de poderío militar, actuaciones comerciales en nodos estratégicos y reducción de los costes de protección a base de buscar el equilibrio entre la violencia y la negociación en el ámbito local. No es que los holandeses no intentaran conquistar regiones de tierra adentro. Los proyectos de Jan Coen en Batavia (Israel, 1989) y la conquista de Bahía (1624) y luego de Pernambuco (1630) son buenos ejemplos. Pero ambas campañas demostraron que eran empresas muy arriesgadas y costosas. La recuperación de Bahía por parte de la Armada hispano-portuguesa (1625) puso de relieve la contradicción de este tipo de acciones, y la caída de Pernambuco en 1654 se debió en parte a que, en Ámsterdam, «las grandes casas mercantiles preferían un imperio comercial y las expectativas de beneficios rápidos que los rendimientos inseguros y más lejanos de la colonización» (Boxer, 1957, p. 258). Sin embargo, esta preferencia venía de muy atrás y nos ofrece una de las claves para comprender lo que estaba pasando. Aunque los holandeses quizá estaban haciendo de la necesidad virtud, desde los primeros años del siglo XVII , muchos de sus hombres de negocios tenían muy claro que había que evitar las grandes campañas de conquista contra los españoles porque «entrañaban grandes compromisos financieros de duración indeterminada» (De Vries y Van der Woude, 1997, p. 386). Detrás de esta preferencia está la idea de que conquistar grandes regiones y tener que cubrir los costes de protección inherentes les habría obligado a mantener un caro aparato burocrático y, por tanto, a entablar negociaciones con las élites coloniales siguiendo el modelo español, lo que implicaba transferir capital político a los poderes locales e incluso dar pie a altos niveles de contrabando y problemas políticos de naturaleza diversa. En ese periodo –y quizá hoy– era más fácil infiltrarse en un imperio que construirlo.

Pero los holandeses y los ingleses también estaban dando un paso adelante en la historia de la colonización del mundo y en las relaciones entre instituciones formales e informales. El quid estaba en las compañías comerciales. Como empresas públicas y privadas, creaban mecanismos internos para la regulación de los conflictos entre los intereses mercantiles y las preocupaciones políticas. La Compañía holandesa de las Indias Orientales (VOC) «simbolizaba una de las más poderosas y prestigiosas combinaciones de comercio y objetivos políticos que el mundo comercial de Asia había visto» (Chaudhuri, 1985, p. 83). Por supuesto, las disputas y el fraude penetraban en todos los aspectos de las compañías. Pero su

capacidad de resolver tensiones contrastaba con las dificultades para conciliar los intereses de los mercaderes y el monarca en el mundo ibérico y, en particular, en el Imperio español. Su carácter mixto –simultáneamente públicas y privadas– y su capacidad de financiar su propio aparato militar les permitía elaborar estrategias a largo plazo para resolver el clásico dilema económico de «cañones o mantequilla». A diferencia del Imperio luso-español, el holandés supo adaptar e individualizar sus decisiones en dos sentidos: primero, para aplazar el pago de dividendos a sus accionistas hasta que su poderío militar les hubiera permitido adquirir y consolidar una posición sólida en el mercado (De Vries y Van der Woude, 1997; Chaudhuri, 1965); segundo, y esta era una diferencia crucial con el complejo luso-español, para garantizar que la mayor parte del capital disponible se utilizara en gastos que revirtieran a sus propias actividades, algo que desde luego no sucedía con los impuestos que pagaban los mercaderes ibéricos, porque una parte importante de estos acababa financiando la defensa de los intereses dinásticos o, como dijo Quevedo, «en Génova enterrado»; o en los bolsillos de las élites, podríamos añadir. [9] Además, las compañías, actuando como cárteles, regulaban su competencia y bajaban los precios de los productos que compraban (Chaudhuri, 1965), algo asimismo impensable en un sistema tan poco regulado como el del mundo ibérico, cuyas compañías independientes –basadas en el modelo de la *compagnia* medieval italiana– solían tener una vida muy breve y competir unas con otras de forma más frecuente.

Según la interpretación más habitual, esto debió de tener un efecto devastador sobre los imperios ibéricos ya desde 1600. Pero esta no es toda la verdad.

Los datos disponibles muestran que el número de refinerías de azúcar, las exportaciones y el tráfico naval entre Lisboa y Brasil crecieron en las primeras décadas del siglo (Mauro, 1960; Costa, 2002, p. 173). Y lo mismo se puede decir de algunos productos traídos de la América española, como el índigo, o del tonelaje total de los barcos que hacían la Carrera de Indias, o de las remesas de plata de particulares, que –se supone– estaban relacionadas con la actividad económica entre América y Sevilla. [10] Un panorama similar muestran el comercio entre Acapulco y Filipinas y la producción de plata en América; todo lo cual coincidió con un ciclo de rápida urbanización y de avances de la agricultura de plantación. La misma impresión dan las cifras del comercio portugués con Asia, que permanecieron relativamente altas hasta 1620 para no caer de forma más dramática hasta 1630 (Duncan, 1986). Según se ha podido establecer, el comercio privado, especialmente en las rutas de Asia pero también en las del cabo de Buena Esperanza, «no se

derrumbó con la llegada de la competencia europea en Asia en 1600» y, de hecho, estuvo en su apogeo durante las dos primeras décadas del siglo XVII (Boyajian, 1993, p. 241).

¿Qué significa todo esto?

Todo indica que la infiltración de mercaderes y productos no ibéricos en el comercio de Lisboa y Sevilla aumentó. Es más, la cesión al Consulado de Sevilla por parte de la Corona del derecho a inscribir productos destinados a América a cambio de declaraciones juradas sobre su valor y, más tarde, mediante evaluaciones fiscales fijas del valor del contenido de los cargamentos estaba alentando el fraude en los envíos desde las mismas riveras del Guadalquivir. El comercio sevillano se basaba en el sistema de *préstamo a riesgo,* por el que el prestamista no obtendría el reembolso del capital y los réditos hasta que el prestatario no vendiera sus mercancías en América. Dado que esto implicaba cambios de moneda y un alto grado de incertidumbre, los intereses solían ser elevados (normalmente entre el 80 y el 100%) y, además, los periodos de inmovilización del capital eran largos. Por tanto, los grandes mercaderes eran los que mejor podían embarcar mercancías y, como consecuencia, las grandes redes de comercio internacional eran las que sobre todo podían proveer a las flotas, algo que se podía hacer con cargadores sevillanos que actuaban como hombres de paja. Todo ello crea un ejemplo de contrabando legalizado –debido a los acuerdos con la Corona– que permite entender que, pese al alto volumen comercializado hasta al menos 1620, los efectos positivos sobre la economía española en general, y en particular sobre la industria, fueran muy limitados, por no decir que insignificantes. El sistema se complicaba por la acción de los comerciantes peruanos, *peruleros* , que entraban en contacto con los grandes comerciantes en Sevilla para comprar grandes cantidades de mercancías con objeto de embarcarlas hacia el Atlántico (Oliva, 2004, p. 36). Dadas las ventajas que para entonces habían logrado las industrias de otros países, se entiende además que, sin un cambio radical en las de Castilla, era muy difícil llevarse la parte del león en esta lucha, pese a que sus productos aparezcan también en los registros de los barcos que partían hacia América.

En contraste con el modelo castellano, el sistema portugués no era un «estanco» cedido a los mercaderes particulares, sino que era el propio rey quien monopolizaba ese comercio. Pero, en cualquier caso, el sistema de licencias implicaba que los barcos del rey portugués eran cargados por mercaderes no portugueses inscritos en redes transnacionales y que, por extensión, la mayoría de los beneficios no se quedaba en el país, sino que se movían también en ese complejo comercial transnacional, lo que reducía los estímulos

para las industrias nacionales (Godinho, 1982).

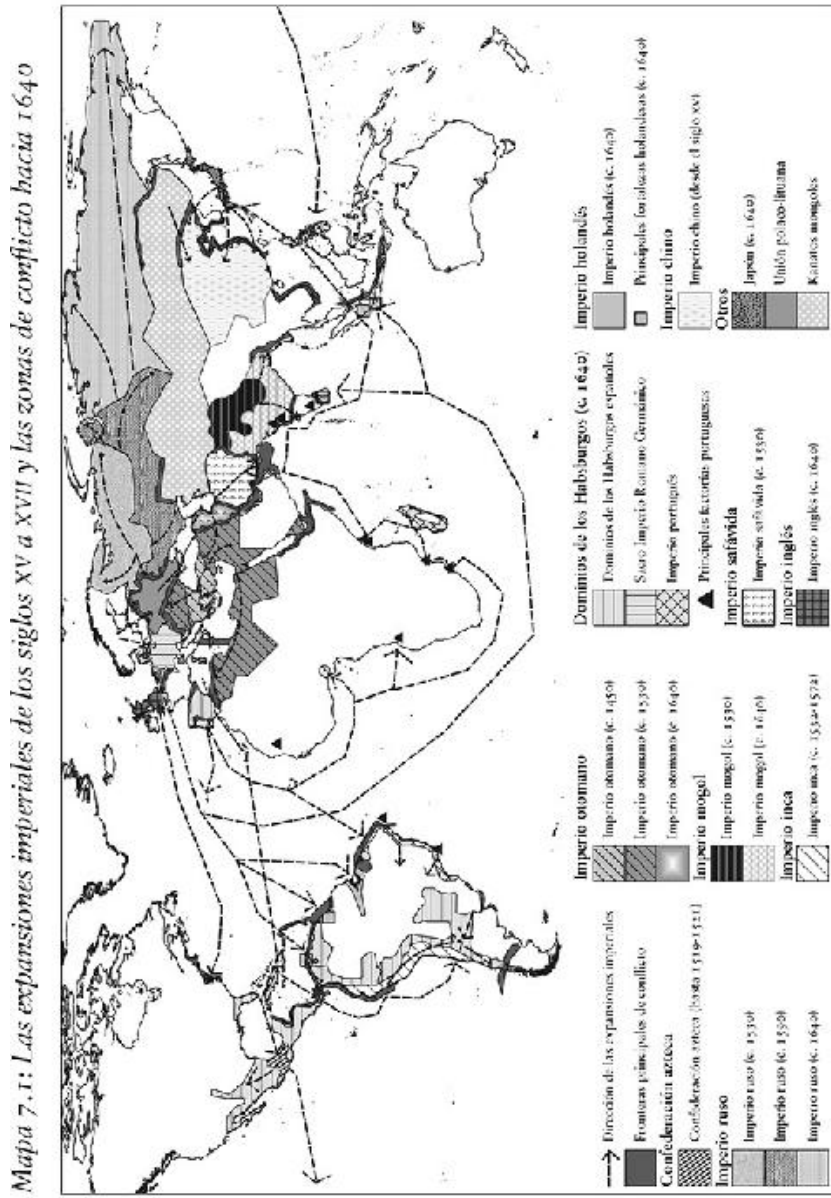
Aunque difícil de medir, los datos dan a entender que el contrabando directo entre otros países y las colonias ibéricas también iba en aumento, y cobraría impulso a partir de mediados de la década de 1620. Es interesante que la caída del número de navíos portugueses llegados a Lisboa fuera casi idéntica al aumento de los que llegaban a Holanda (Yun, 2019, gráfico 7.1). Algo similar ocurrió con el comercio americano si tenemos en cuenta el marcado aumento de los precios de los fletes en el tráfico a Brasil, una variable que también estaba influida, en parte, por la inseguridad del comercio que, a su vez, aumentaba con la creciente presencia de otras potencias en áreas supuestamente bien controladas por españoles y portugueses. 11 También son visibles la importancia del contrabando y la redirección del comercio en detrimento del tráfico de la Carrera de Indias entre Sevilla y el Caribe en las investigaciones sobre el Río de la Plata, 12 y cabe sospechar que estaba produciéndose una creciente presencia holandesa que permitió un contrabando más eficiente a partir de la década de 1620, como corroboran los datos cualitativos.

En conclusión, la explicación más probable de lo que estaba sucediendo es que, entre 1580-1590 y 1630, América vivió un crecimiento muy pronunciado, gracias a la coincidencia del último ciclo de la minería y un salto adelante de la economía de plantación orientada a las exportaciones. El crecimiento de las ciudades y el aumento del tráfico de esclavos refuerzan esta impresión. 13 El fuerte crecimiento de la economía americana fue capaz de sostener tanto un tráfico que estaba en expansión dentro del Nuevo Mundo como el comercio oficial y el de contrabando hacia otros continentes, también en expansión, hasta 1630. Debía de estar ocurriendo algo parecido en Asia, donde los europeos en su conjunto estaban desviando hacia Occidente una parte cada vez mayor del comercio local e interregional, que, como dice Subrahmanyan, era muy voluminoso y, por tanto, les permitía redirigir más cantidades hacia el viejo continente sin resultar perjudicados.

A partir de 1625-1630 se vio más claro el avance de Holanda e Inglaterra, y en 1648, cuando se firmó la paz con Holanda, el sistema había alcanzado una perfección dramática e irónica. La política de atacar los puntos débiles e infiltrarse en el comercio de Lisboa, Sevilla y las áreas periféricas del imperio estaba dando frutos. En esas dos ciudades, el llamado monopolio había empezado a beneficiar a muchos otros países. Además, se practicaba el comercio ilegal desde puntos estratégicos en el Caribe, África y Asia. La situación era todavía más irónica si tenemos en cuenta que

la monarquía católica estaba incrementando su gasto en la protección de sus imperios y sus mercados. El mercantilismo no solo era imposible, sino que beneficiaba a los mercaderes de otros países de manera proporcional a los esfuerzos por aplicarlo. Los extranjeros, continuamente denostados por un arbitrismo reformista cada vez más protonacionalista, habían encontrado sus «Indias», como diría Thomas Mun (1664). Al principio habían imitado las técnicas portuguesas y después las habían adaptado, al mismo tiempo que aprendían de los errores del sistema colonial español. El propio Mun, como director de la Compañía inglesa de las Indias Orientales, había sido uno de los protagonistas a la hora de copiar y perfeccionar las prácticas existentes y sabía bien el elevado coste que podían tener otros experimentos. Los holandeses y los ingleses pudieron seguir comerciando en muchas zonas de América sin tener que molestarse en conquistar nada –o solo puntos de alto valor estratégico como hicieron en el Caribe– y, de esa forma, ahorrándose los costes asociados al control social, la coerción y la administración.

Hacia 1620 Sevilla rebosaba de mercaderes extranjeros. Los ingleses estaban extendiendo el comercio de tejidos ligeros adecuados a los climas del sur en el Mediterráneo (Brenner, 1993). La concentración de conexiones comerciales y redes de información global en Ámsterdam estaba generando aún más posibilidades en las Provincias Unidas y la ciudad había desplazado definitivamente a Amberes (De Vries y Van der Woude, 1997, p. 667). Los franceses tenían una presencia cada vez mayor en el comercio entre España y América, y estaban sentando las bases para un sistema que alcanzaría su plena madurez en la segunda mitad del siglo. Todo esto ocurría mientras la presencia de los productos industriales italianos en los mercados internacionales estaba en declive, debido a que tenían menos competitividad. El norte, ahora sí, empezaba a imponerse sobre el sur.



El descenso de los ingresos americanos, que se ha vinculado tradicionalmente a la crisis de la minería, redujo las rentas de la Corona precisamente cuando la economía castellana estaba

debilitada y la guerra de los Treinta Años alcanzaba su apogeo. En lo que a España se refiere, se ha pensado que Castilla iba a ser el único territorio capaz de soportar la enorme carga del conflicto. [15] Ahora bien, si adoptamos una perspectiva global más amplia para analizar este periodo, la impresión puede ser muy diferente.

Se podría decir que esta era una economía de guerra. De hecho, los gastos militares y la deuda que generaban constituían más del 60% del gasto corriente de Castilla (Thompson, 1976, p. 288). Esta tensión provocada por la guerra es visible también en las emisiones de deuda de la Corona, y preparó el terreno para las bancarrotas de 1607, 1627 y 1647 (Gelabert, 1997, y Ruiz Martín, 1990). Los problemas se acumularon desde que en 1580 se frenó el crecimiento económico en la meseta y Andalucía, las dos áreas que más impuestos pagaban (Castillo, 1965). Además, debido al modelo de desarrollo político, el sistema fiscal estaba alcanzando sus límites de eficiencia: el clientelismo, la mala gestión en la administración local y central, el desorden en la recaudación de impuestos y muchas otras prácticas estaban convirtiéndose en un problema crucial. Todas ellas estaban asociadas al pacto alcanzado en la cúspide del estado.

En las primeras décadas del siglo había continuado la venta de baldíos y tierras comunales, igual que la de jurisdicciones y rentas reales, lo que reforzaba la presión fiscal sobre el resto del patrimonio real. Además, esa presión fiscal recaía en una población menor. Y el estallido de la guerra en 1621 empeoró aún más las cosas. La década iba a estar marcada por las consecuencias negativas de la acuñación de monedas de vellón, que provocó un aumento de más del 40% en el premio de las monedas de plata respecto del vellón en solo ocho años (Hamilton, 1975, pp. 105-112) y redujo el poder adquisitivo de la Corona en Flandes, donde los pagos de las tropas debían hacerse en oro o plata (Parker, 1972, 247-265), en un momento en que el florín neerlandés incrementaba su valor respecto al real de plata (Yun, 2004). A partir de la década de 1630 se aprobaron nuevos servicios de millones y se procedió a medidas extraordinarias, a menudo no negociadas en las Cortes.

En definitiva, el complejo construido por Carlos V estaba tambaleándose. El pacto fiscal entre las Cortes de Castilla y el rey estaba debilitado; el sistema para la consolidación de la deuda hacía aguas. Todo ello era aún más evidente porque otro pilar fundamental, el de los cargamentos de plata del rey, que habían empezado a disminuir en 1600, iba a llegar en 1621 a niveles similares a los de 1566-1570 (Hamilton, 1975, p. 48), lo que no solo era negativo en sí mismo sino que además golpeaba una

hacienda real muy endeudada ya, mucho más que en dichas fechas.[16] También se tambaleaba el otro pilar del sistema, la relación con los genoveses, y la bancarrota de 1627 dejó clara la necesidad de contrapesar su enorme poder (Boyajian, 1983; Ruiz Martín, 1990). Se intentó una alianza con los banqueros judeoconversos portugueses que, si bien se frustró, iba a romper el casi total monopolio de los genoveses como financieros de la Corona, al dar mayor entrada a otros prestamistas (Sanz, 1988).

¿Eran estos problemas manifestaciones de una crisis de la minería y de los ingresos imperiales generados por América o de la economía portuguesa en Asia, como a veces se ha afirmado?

Desde luego, el contrabando y la presencia de los holandeses en Asia estaban afectando a los ingresos de la Corona en Portugal, que estaban cayendo desde 1588, mientras que, como en Castilla, la inflación erosionaba la capacidad de compra de la Corona con esos ingresos (Hespanha, 1993, pp. 197-205 y 112). Pero el problema no se puede desligar del hecho de que una proporción muy alta de los beneficios se dirigía a otra dirección. Una vez más, el problema era la tensión experimentada por un sistema mundial que había funcionado relativamente bien durante el siglo XVI pero que generaba tensiones insoportables, no solo en su centro, como se suele explicar, sino también, y más importante, en su periferia.

El caso de Castilla es todavía más claro. En 1601-1610 se redujeron los cargamentos de plata americana que nutrían la hacienda real, una caída que iba a continuar hasta la década de 1640, cuando se produjo el colapso definitivo. En esas condiciones, era muy difícil cubrir las necesidades creadas por la reanudación de la guerra en 1621. Pero, más que una crisis en el sistema impositivo colonial o en los ingresos imperiales como tales, lo que en realidad estaba produciéndose era una tendencia a la baja, a largo plazo, de la proporción de plata llegada a Castilla, mientras que se quedaba una parte mayor en la periferia del imperio. Por ejemplo, si en 1591-1600 el 64% de los ingresos en Lima se enviaba a España, ese porcentaje cayó al 45% en 1601-1610 y «aproximadamente a un tercio durante las dos décadas siguientes». En la década de 1670, se mantuvo en torno al 8% y en la siguiente había caído al 1% (TePaske, 1983, pp. 427-428). Esta tendencia se repitió en México, que pasó de enviar alrededor del 90% a la península entre 1581 y 1610 a mandar solo casi el 60% en 1641-1650. El resto se quedaba en América o se utilizaba en Filipinas, sobre todo para la defensa, del sistema colonial (TePaske, 1983, tabla 4, p. 444). Estos datos cobran más importancia al tener en cuenta que en Nueva España, a diferencia de Perú, no parece que la producción minera ni, por tanto, los ingresos derivados de ella, disminuyeran. De hecho, el

ingreso total de la Corona en América fluctuó y solo se redujo de forma sustancial durante la última década del siglo, pero la proporción enviada a Castilla se redujo durante toda la centuria y, sobre todo, tras el gran esfuerzo de 1631-1640 debido a la entrada de Francia en el conflicto (Yun, 2019, gráfico 7.3 y tabla 7.1, pp. 367-371).

Existen varias razones para esta evolución, pero hay que subrayar especialmente una: cada vez permanecía una mayor proporción de los ingresos fiscales en las colonias para satisfacer sus propias necesidades, sobre todo los costes defensivos que estaban incrementándose en respuesta a los ataques de holandeses e ingleses. Por eso, una de las causas de que estuvieran aumentando los problemas militares en Europa era el carácter global de la guerra y el imperio. En términos más generales, la dificultad residía en las necesidades crecientes de un imperio global que tenía que compatibilizar y defender multitud de intereses locales y fuerzas centrífugas repartidas por una inmensa zona geográfica y cuyas élites locales exigían que el imperio cubriera sus costes de protección con un porcentaje cada vez mayor de sus impuestos. También es importante señalar que, aunque la plata recaudada en América mantuvo unos niveles muy elevados hasta 1681-1690, todas las cifras disponibles indican una caída ininterrumpida de la producción minera que comenzó en 1620-1625 y continuó hasta 1660-1670 (Barrett, 1990, figura 7.1, p. 238). Esto quiere decir que una parte importante de los ingresos de la Corona en América había empezado a salir no de las minas, sino también y sobre todo de los bolsillos de la población americana, lo que hacía más justificadas muchas de sus reivindicaciones sobre los envíos a la península y tensaba las relaciones entre ambas orillas del Atlántico.

Hoy sabemos que los esfuerzos de los territorios no castellanos del Imperio Habsburgo en Europa también se incrementaron durante los últimos treinta años del siglo (Storrs, 2006). Pero lo mismo se puede decir –si bien se suele minusvalorar– de las décadas anteriores, a pesar del fracaso de la Unión de Armas. Por ejemplo, los ingresos reales en Nápoles subieron de unos tres millones de ducados a casi seis millones entre 1600 y 1640, un aumento del 100% en términos nominales, lo que –dada la deflación de algún momento– suponía un incremento todavía más significativo en términos reales. [17] Algo similar ocurrió en los territorios de la Corona de Aragón, aunque a una escala ligeramente inferior (Bernabé, 1993). Cataluña ya había aumentado sus pagos de impuestos extraordinarios en 1599 a 1.100.000 *lliures* al año (Elliott, 1963). Pero lo más importante es que en todos estos reinos se crearon nuevos impuestos sobre las actividades productivas y el

comercio. Los pagos incluían aportaciones a la guerra o apoyo a las unidades militares sobre el terreno. Y, como en Castilla, los ayuntamientos tuvieron que imponer sisas (impuestos sobre las ventas de artículos pesados o medidos) para cubrir los costes de la guerra (Bernabé, 1993; Elliott, 1963, p. 145). Es muy difícil averiguar la aportación monetaria de los Países Bajos. Este dinero permanecía en las cajas del ejército, que, en cualquier caso, parece haber hecho de maquinaria extractiva, y cuando las autoridades locales cobraban los impuestos a duras penas eran suficientes para cubrir el coste de su propia defensa. Sin embargo, Geoffrey Parker ha calculado que, entre 1600 y 1640, las «provincias obedientes» contribuían con unos cuatro millones de florines al año (casi tres millones de ducados), una cifra quizá exagerada pero reveladora (Parker, 1972, p. 144). En cuanto a Milán, el sistema local de contribuciones para el mantenimiento de las tropas también es indicativo de cómo la guerra y el aparato militar en general de esta monarquía compuesta obligó a incrementar la presión fiscal sobre los «estados periféricos» (Buono, 2008, pp. 35-48).

Esa contribución de la periferia es aún más clara si del dinero pasamos a la extracción de recursos sobre el campo de batalla y las movilizaciones de hombres; un aspecto este último que es importante, dado que el sistema de movilización de recursos no se basaba solo en flujos monetarios hacia la hacienda central (véase el capítulo 4) y dada su impronta en la economía y el sistema político.

Al igual que ocurriera en el siglo precedente, muchas ciudades continuarían contribuyendo con sus propias milicias y reclutamientos directos; sobre todo cuando el conflicto con Francia en la década de 1630 amenazaba ya el territorio peninsular. Los casos de Sevilla, Murcia y Cartagena, sin duda los mejor estudiados, son muy significativos (Thompson, 1976, pp. 134-135; MacKay, 1999, pp. 80-96). [18] Como en el siglo anterior, los nobles también contribuyeron a reclutar hombres como una forma de servicio pagado de su propio bolsillo. Estas tropas eran, en el fondo, una forma de «tributo en especie» de los lugares de señorío en vez de en dinero líquido, si bien, en ocasiones, ese tipo de contribución podía canjearse por el pago en metálico (MacKay, 1999). Ian Thompson (1976, p. 141) ha escrito que el hecho de que los ingresos del tesoro de Felipe IV no excedieran a los de su abuelo «es señal, no de que los costes de gobernar hubieran permanecido inmutables, sino de que el gobierno central estaba recibiendo una parte más pequeña para la administración del estado». En otras palabras, las cifras relativas a los ingresos de la Corona no nos dejan ver la situación completa, como muchas veces se ha supuesto.

Al igual que en el caso de los flujos de dinero, la contribución de

otros reinos a la movilización de tropas no fue nada despreciable. El caso de Milán, recién mencionado, es quizá uno de los más significativos. Las levas de soldados, su alojamiento, la compra forzosa de provisiones y otros actos constituían una aportación obligatoria que es imposible de calcular en dinero pero que no debemos olvidar pese a la insistencia de todos los estudios en el análisis de las cuentas de los tesoreros y recaudadores del rey (Buono, 2008). A los 60.000 hombres en armas, todos pagados por la Corona, hay que añadir las milicias urbanas mantenidas por las ciudades. Este mecanismo de movilización de los recursos, del que muchas veces no quedaba huella en la contabilidad de la hacienda real, también se puso en práctica en Sicilia y Nápoles (Rizzo, 1995, y Muto, 2007). Aunque a veces se mezclaba con los flujos de dinero, también era muy habitual en los campos de batalla de los Países Bajos (Parker, 1972). Asimismo hubo levas locales en la Corona de Aragón, a veces incluso como resultado de acuerdos forzosos concedidos por las Cortes (Bernabé, 1993). Y el alojamiento de los soldados fue especialmente caro en Cataluña durante la guerra contra Francia (Elliott, 1963, capítulo XIV).

Este tipo de movilizaciones estuvo muy presente también en América (Ruiz Ibáñez, 2009). Los formatos empleados iban del establecimiento de pactos entre capitanes, jesuitas e «indios amigos», que servían como mercenarios a cambio de diversas concesiones o ventajas, a la formación de milicias municipales (Giudicelli, 2009; Pozzaglio y Svriz, 2016). Hacia el final del siglo XVI estaban desplegándose milicias urbanas en otros territorios, en todo el mundo ibérico y sus principales ciudades, la mayoría de las cuales eran costeras, hasta el punto de que era ya casi un fenómeno global (Ruiz Ibáñez, 2009).

Es difícil exagerar la importancia de todo esto. Como se ha dicho (véase el capítulo 4), la situación es un reflejo del funcionamiento militar de una monarquía compuesta en la que además se había producido un reforzamiento de la fiscalidad central del estado para alimentar los gastos crecientes de la guerra, pero en la que dicha fiscalidad convivía con formas de movilización de recursos no centralizadas. O, para repetir lo dicho más arriba, en la que la revolución militar había obligado a fortalecer el aparato financiero-fiscal de la monarquía, pero no había desembocado en una centralización de los recursos y la capacidad de coerción.

***

Durante casi un siglo, los Habsburgo habían logrado reunir los dos mayores imperios de Europa. En ambos casos, la expansión había

generado grandes ventajas, pero esa expansión había sido posible gracias a la proyección sobre el espacio colonial de redes informales que, a pesar de sobrepasar el ámbito familiar, giraban en buena medida en torno a este. No podía ser de otra forma, porque las redes de familiares y las que se podían construir a partir de ellas desempeñaban un papel crucial en la sociedad europea de la época.

En un brillante ensayo escrito en 2007, Stuart Schwartz presentó la dinámica del comercio portugués como el resultado de un choque entre las instituciones públicas y los intereses privados de los mercaderes. La idea es excelente, y las páginas anteriores han tratado de reformularla. El argumento no sirve solamente para el Imperio portugués, ni tampoco debería limitarse al comercio y a los mercaderes, porque los comerciantes, en muchas ocasiones, no constituían más que una parte de unas redes informales y multifuncionales que eran mucho más amplias y complejas que las puras relaciones mercantiles. Y el resultado era lógico: en la medida en que las instituciones de la monarquía estaban inmersas en esa misma estructura social e ideológica, la historia de los dos imperios se puede interpretar como un proceso de continua perversión de los esfuerzos de la Corona para centralizarlos. Todo ello formaba la base de una economía política en la que las prácticas de caza de rentas, la captura de privilegios, la corrupción, el uso continuo de informaciones privilegiadas y muy asimétricas, etcétera, todo ello típico de una época, eran elementos esenciales. Estas redes, que habían contribuido al establecimiento de los imperios serían las que iban a debilitar el poder de la Corona. Y mucho más en la medida en que el propio proceso de globalización iba a volverse en contra de los imperios que lo habían creado.

Los problemas del sistema de la Carrera de Indias y las licencias comerciales, así como el compromiso de atender a las necesidades de las posesiones en América, África y Asia, estaban conduciendo a un descenso de los ingresos de la Corona en la península. Esta caída repercutió en el complejo edificio construido por Carlos V, pero no supuso una reducción a largo plazo del tráfico comercial a escala global. En esas circunstancias, el comercio entre colonias creció por un tiempo, e incluso el tráfico oficial con centro en Sevilla y Lisboa resistió mejor y más tiempo de lo que se ha pensado. Por otra parte, a través de estas ciudades o del contrabando directo o indirecto con las colonias, otras redes comerciales con centros fuera de la península, en Ámsterdam, México, Manila, las zonas costeras de Brasil y otras, aumentaron su participación en este tráfico. Además, otro motivo de este cambio fue el hecho de que estados competidores como Inglaterra y las Provincias Unidas eran conscientes de que resultaba más fácil y barato infiltrarse en los

mercados ibéricos que afrontar los riesgos y los costes de protección y administración que la conquista de unos territorios tan vastos habría entrañado. A un imperio tentacular se le ataca en los nodos de sus tentáculos.

Este sutil proceso de invasión se produjo durante las guerras de la primera mitad del siglo XVII . Aunque la guerra de los Treinta Años se vivió con gran intensidad en Europa, su dimensión extraeuropea iba a sacar a relucir elementos cruciales en el funcionamiento del imperio y la construcción del estado. No fue un conflicto estrictamente europeo, en absoluto, sino que fue un fenómeno con dimensiones más globales que obligó al imperio global compuesto a movilizarse en sus zonas periféricas. Y esas movilizaciones periféricas fueron mucho más importantes de lo que se suele reconocer cuando se presta atención exclusivamente a los flujos de dinero o a las contribuciones de Castilla. Precisamente por sus dimensiones y sus características, esta guerra sacó a la luz los límites de la revolución militar y sus consecuencias en el sistema de movilización de recursos, que, como es natural, era más apropiado para una monarquía compuesta que para un estado moderno. E impulsó movilizaciones en las zonas periféricas del imperio global compuesto que debieron de ser mucho mayores de lo que se suele pensar cuando centramos toda nuestra atención en la dimensión europea. Por todos estos motivos, la guerra iba a determinar y caracterizar el equilibrio de las coaliciones dominantes, la economía política y la vía de desarrollo político emprendida por el mundo ibérico. Pero, sobre todo, iba a desembocar en un proceso de dispersión de los recursos e incluso en una descentralización que sería decisiva para el futuro de ambos imperios.

CAPÍTULO 8

Rupturas y adaptaciones. ¿Decadencia de quién?

La guerra estaba sometiendo a una auténtica prueba a los imperios compuestos. Quizá fuera el principio de su decadencia, como se ha dicho, pero también el de su transformación. O, para ser más precisos, se iba a asistir a la crisis de los imperios que eran apéndices de monarquías compuestas para convertirse cada vez más en imperios nacionales. Lo cierto es que esa presión se notó en los pactos que sostenían la monarquía, e iba a tener efectos en sus economías políticas.

CASTILLA EN CRISIS

Una de las consecuencias de esa presión sería la profundización en el pensamiento reformista, que incluso intentó llevar a la práctica el conde-duque de Olivares (Roma, 1587-Toro, 1645), valido de Felipe IV . Miembro de la familia Guzmán, originaria de Andalucía y una rama lateral de la casa de Medina Sidonia, don Gaspar ofrece un excepcional retrato del tipo de noble que, sin ser cabeza de ningún linaje importante, encontró –y aprovechó– su oportunidad de ascender en la fluida situación creada por la circulación de las élites castellanas (véase el capítulo 4). En un episodio típico de las tensiones internas en esas casas, su familia se había enfrentado al jefe de la dinastía, el duque de Medina Sidonia, por las pretensiones de su abuelo, don Pedro de Guzmán, al ducado. Gracias a sus servicios en Sevilla y en el extranjero, don Pedro había gozado del favor de Carlos V. Como tantas otras familias, esta también llevaba el estigma de los conversos en su pasado. El padre de don Gaspar, don Enrique de Guzmán, había empleado su extraordinario capital político para casarse con una hija del conde de Monterrey, un matrimonio que le reportó una dote de 60.000 ducados y vínculos con una de las familias más destacadas del reino. Su esposa, doña María Pimentel de Fonseca, contaba con el inestimable capital inmaterial de que Teresa de Ávila le hubiera devuelto la salud de modo –como es lógico– milagroso, o al menos eso se decía. Don Enrique, conde de Olivares, sirvió como embajador en Roma y como virrey en Palermo. Su oficio hizo que a sus rentas, obtenidas de sus grandes propiedades en Andalucía, se sumaran unos emolumentos extraordinarios, y además reforzó su capital político y

personal con elementos y vínculos transnacionales. El futuro conde-duque, a pesar de ser el menor de tres hermanos, fue bautizado por el cardenal Aldobrandini, el futuro papa Clemente VIII . Al regresar a España, don Gaspar dilapidó gran parte de su fortuna en una lluvia de gastos en la Corte que, por lo menos, le aseguró un buen matrimonio. Este gesto era típico de la «doble economía» de la gestión patrimonial de los nobles (véase el capítulo 5). «La prodigalidad de sus gestos –dice Elliott– iba a fortalecer su reivindicación de ser grande de Castilla.» Ciertamente, los excesos en el gasto eran una forma de inversión. Después de unos años en Sevilla, don Gaspar volvió a Madrid y sorteó los conflictos entre las facciones de la Corte con considerable habilidad hasta unirse al bando de los Zúñiga, la familia de su esposa, lo que le dio acceso al nuevo rey, Felipe IV , cuando murió el padre de este en 1621. El futuro conde-duque tenía una sólida formación humanística, en parte adquirida en Italia, y estaba familiarizado con el mundo de las universidades españolas, después de que le hubieran enviado a estudiar a Salamanca precisamente por ser el tercero de sus hermanos. Cuando era alumno en dicha ciudad había llegado a ser rector de la universidad (Elliott, 1990, capítulo 1). Sus años en Sevilla le habían proporcionado un buen conocimiento del mundo urbano y de los conflictos internos entre las oligarquías y, al mismo tiempo, le habían enseñado a comprender las dimensiones globales de la monarquía.

Sus propuestas reformistas son bien conocidas. La más importante de ellas, la creación de la Unión de Armas, un conjunto de ejércitos en cada uno de los reinos que se apoyaran mutuamente, iba directamente contra uno de los principios fundamentales de la monarquía compuesta. Quería también crear una red de «erarios», bancos locales encargados de captar el ahorro de las élites para financiar los gastos del estado. Se trataba de potenciar un flujo de financiación de la deuda similar al que se había creado en Holanda, si bien es cierto que él pretendía que los depósitos fueran obligatorios, y así disminuir la dependencia respecto de los genoveses, para lo que también intentaría atraer a los banqueros judeoconversos portugueses. Ello se completaba con intentos de reducir las mercedes a la aristocracia o de fomentar el comercio entre sus miembros e implicar más a las noblezas de todos los reinos. Su plan apuntaba así a los pilares en los que se había sustentado el pacto entre la monarquía y las élites.

Y ese iba a ser el problema. La Unión de Armas fue más o menos aceptada a regañadientes en Castilla, pero contó con rechazos en la Corona de Aragón y, sobre todo, en Cataluña y Portugal. Los erarios, que podrían haber convencido a las élites deseosas de

frenar a los genoveses, fueron rechazados por su carácter forzoso, cercano a un impuesto. Además, ganarse a la aristocracia en esas condiciones, cuando se pretendía comprometer más en las obligaciones –¡y en las mercedes!– a las noblezas no castellanas, era casi imposible.

El estado de guerra en el que se vivía fue también decisivo, puesto que el valido se vio obligado a tomar medidas de urgencia que agravaron el malestar. Se procedió a votar más millones y a crear nuevos impuestos para atender a los gastos bélicos e incluso se llevaron a cabo manipulaciones monetarias, que servían para alimentar las arcas del rey, y la incautación de cargamentos de Indias, así como la solicitud de más donativos; [1] asimismo se intentó reformar el sistema de representación en Cortes para dar más autonomía a los procuradores respecto a las ciudades que los nombraban (Fortea, 2008).

Por supuesto, todas estas medidas provocaron fuertes tensiones con las élites urbanas. Pero también con la alta nobleza. Si bien su política fue menos negativa de lo que se pensaba en términos económicos (Yun, 2002), las devaluaciones monetarias hicieron que disminuyera el valor real de los ingresos señoriales y su política de mercedes se interpretó como un ataque a la justicia distributiva –según la cual estas debían distribuirse según el rango–, en un momento de rentas en descenso para muchos nobles. Y, por supuesto, el absolutismo fiscal de Olivares no dejó fuera a la Iglesia. El uso de los servicios fiscales del clero para fines no adecuados a la costumbre y la teoría política fue de nuevo causa de roces. Como lo fueron la recaudación de los millones y el nuevo impuesto sobre el papel sellado (Gelabert, 2001, pp. 150 y ss., 168). La sensación de abuso e injusticia era incluso mayor en relación al conflicto con Francia, que difícilmente se podía presentar como una guerra en defensa de la cristiandad (poco había cambiado desde el siglo XV en esto).

En este contexto, no es difícil comprender por qué algunos han hablado de «las convulsiones de Castilla» (Gelabert, 2001). Se produjo una revuelta para protestar por la implantación del impuesto sobre la sal en el País Vasco, cuyos sectores de pesca y salazón habían resultado muy perjudicados. Hubo una larga serie de reacciones contra los impuestos y las manipulaciones de la moneda de vellón. Y, todavía tras la caída de Olivares, hubo altercados en ciudades como Lorca y Palencia y en la región de La Rioja (Domínguez, 1973b, p. 20). Las tensiones provocaron revueltas entre 1647 y 1652 en Andalucía, donde incluso Córdoba y Sevilla asistieron a levantamientos en los que se vio implicada una parte de la élite local y del clero (Gelabert, 2001, y Domínguez, 1973b). Si

las ciudades rompieron con el valido, la oposición de la aristocracia se manifestó en una «huelga de nobles» en la Corte y, sobre todo, en conspiraciones como la de su pariente, el endeudado duque de Medina Sidonia, quien llegó a pedir la ayuda del duque de Braganza, líder de la rebelión portuguesa (Domínguez, 1973a). Y la oposición continuó con el levantamiento del duque de Híjar en Aragón, en 1648. Como no sucedía desde el siglo XV , los grandes nobles estaban recurriendo a las armas y movilizando extensos territorios. El clero llegó a proclamar una *cesatio a divinis* , es decir, se negó a administrar los ritos religiosos. Los obispos de Sevilla, Murcia y Osma encabezaron actos de resistencia o protesta (Domínguez, 1983, pp. 366-367).

Es evidente que en Castilla no hubo una ruptura del sistema político, en parte porque los conflictos referidos nunca dieron lugar a rebeliones de carácter general como la Fronda francesa o la revolución inglesa, un hecho que no es fácil de explicar. En todo caso, el que Madrid –cuyas élites seguían alimentadas por el sistema imperial– no se viera afectado por las rebeliones, a diferencia de París o Londres, no debió de ser ajeno a ello. En 1640, además, el papel de las instituciones locales en la política y la recaudación de impuestos había empezado a ser un obstáculo para los procesos generales de acción colectiva en la medida en que las ciudades preferían ya velar por sus propios intereses de modo individual. Los conflictos eran así episodios aislados entre cada ciudad o grupo y la Corona y era más difícil cualquier movimiento conjunto. Muchas cosas habían cambiado desde la época de los agermanados y comuneros.

Lo que estaba ocurriendo es que la presión de Olivares, más que llevar a una ruptura del pacto entre las élites castellanas y la Corona, estaba provocando su reestructuración.

Las Cortes de Castilla y las élites urbanas no solo se resistieron a muchas de las demandas, sino que terminarían adaptándolas a sus intereses. La negociación de los servicios de millones amplió el margen de maniobra de las élites urbanas en la recaudación, al tiempo que les dio la oportunidad de invertir en la nueva deuda municipal, cuyo control recaía hasta cierto punto en ellos mismos. Las ventas de oficios, títulos nobiliarios y baldíos les permitieron continuar su dinámica de expansión y ascensión social. Pese a tratarse de prestaciones que a menudo respondían a presiones de la Corona, los donativos se negociaban previamente con el rey, lo que aprovecharon las ciudades y las élites para ampliar su poder, al concederlos a cambio de privilegios: [2] privatización de tierras comunales en su beneficio, reversión de jurisdicciones a las ciudades, derechos sobre la regulación de los mercados, monopolios

sobre tabernas, contratación de oficios municipales, etcétera (De Bernardo, 1994; Andrés y Lanza, 2008). En la medida en que muchos donativos eran de carácter particular, daban pie a negociaciones con individuos y corporaciones concretos que también obtenían ventajas de su concesión (Domínguez, 1983, capítulo VII). En última instancia, los donativos contribuían a pulverizar las relaciones entre el rey y el reino, porque hacían que estuvieran mucho más atomizadas e individualizadas. Se trataba de una auténtica revolución que estaba rompiendo con la fuerza corporativa de las Cortes, aunque estas consiguieran, a veces, intervenir en su administración. El paso a una relación más individualizada entre el rey y el reino se estaba acelerando además por el hecho de que, también en la administración de los millones, había llegado un momento en el que las ciudades negociaban directamente con el rey la forma de cobro más allá de la propia asamblea (Fortea, 2008). Muy significativo de esta relación de corporativismo atomizado era el ya mencionado Consulado de Sevilla, suscriptor de importantes donativos que iban a resultar provechosos y, lo que es más importante, cómodos para las dos partes, y que iban a perpetuar una política comercial americana que sería muy perjudicial para la aplicación de cualquier tipo de programa mercantilista, como hemos visto.

La aristocracia continuó recibiendo mercedes, privilegios, hábitos de órdenes militares, puestos diplomáticos que generaban poder y dinero, y así sucesivamente, incluso durante los años de Olivares. La reducción del tipo de interés de los juros que percibía y la de sus ingresos por efecto de las devaluaciones se vieron ligeramente paliadas por las operaciones beneficiosas con los censos que pesaban sobre sus mayorazgos, cuyos réditos también disminuyeron (Yun, 2002). Si en otros países la venta de títulos nobiliarios se ha visto como una inflación de los honores que perjudicó a la nobleza, lo cierto es que esto dio continuidad a la promoción de las ramas colaterales de los grandes linajes. La movilización de tropas a la que estos se veían obligados sirvió asimismo a los grandes nobles para mantener su papel como señores jurisdiccionales e incluso su capacidad de coerción (MacKay, 1999, p. 130). Quizá no es posible hablar de un proceso de «refeudalización», pero la relación de simbiosis y conflicto entre las familias nobles y la Corona reforzó el poder teórico de aquellas. Aunque, en este caso –se hacía ya desde el siglo XVI , de la misma forma que estaba sucediendo ahora con otros sectores de la sociedad–, un rey absoluto negociaba y forjaba relaciones no con una asamblea representativa, sino con cada una de las casas nobiliarias.

Algo parecido puede decirse de las instituciones eclesiásticas. Su resistencia a los impuestos era lógica, y la mediación de dos papas, Urbano VIII –decididamente profrancés– y después Inocencio X, para que se prorrogaran los millones que se habían concedido con anterioridad a Felipe II fue especialmente corrosiva (Domínguez, 1983, pp. 232-233). Sin embargo, también era casi lógica la concesión de algunos impuestos, porque el papa recibía una parte de ellos. Y debemos repetir que algunas de las contribuciones eclesiásticas, como la cruzada, no las pagaba el clero, sino que eran resultado de bulas vendidas entre los fieles, lo que, junto al fraude en el pago de los millones, por ejemplo, en el caso de Valladolid, explica el punto de acuerdo con la Corona. Por si fuera poco, las fundaciones eclesiásticas no dejaron de aumentar hasta bien entrado el siglo, lo que hacía más fácil el consenso (véase el capítulo 6).

En estas circunstancias, es relativamente fácil comprender los cambios en la justicia real, más en concreto en las chancillerías, así como la fragmentación del sistema jurídico (véase el capítulo 5). Es muy posible que esta situación no sirviera para aumentar la seguridad judicial ni reducir la incertidumbre y el riesgo para muchas actividades económicas; por otra parte, sin duda era un reflejo de los numerosos y variados métodos de aplicación de la ley y los choques de jurisdicciones, un legado del siglo XVI que tenía cada vez más fuerza.

Merece la pena hacer un balance sobre lo que todo ello iba a significar. Fundamentalmente, porque la impresión de fracaso de las medidas de Olivares da lugar a pensar –y así se ha hecho de forma implícita– que, si realmente se malogró el reformismo, no pudo cambiar nada. Y nada más lejos de la verdad.

Hubo, desde luego, continuidades. El sistema institucional castellano no se quebró, y tampoco los criterios de gestión de los recursos por parte de las élites experimentaron giros significativos. El mayorazgo siguió siendo una forma habitual de reciclar y ampliar el capital social de la aristocracia y de la nobleza en ascenso (Hernández, 1995). Muchos continuaron invirtiendo en títulos de nobleza, recursos políticos y privilegios, como se deduce del aumento de los precios de oficios como el de regidor de Madrid y otras áreas de Castilla, o en la compra de hábitos de las órdenes militares (Gelabert, 1997, pp. 166-167; Hernández, 1995, p. 226); obviamente, esto servía para seguir encauzando las ambiciones y tensiones de las familias de las élites, cuyas prácticas de búsqueda de rentas no cambiaron. El uso abusivo de las propiedades

comunales o de los ayuntamientos continuó (De Bernardo, 1994), y, con ellas, sus efectos sobre la inversión productiva y la economía. Y comerciantes como los del Consulado de Sevilla siguieron gestionando sus patrimonios al abrigo de privilegios que hacían innecesarias unas inversiones masivas en la economía real y favorecían la transferencia de beneficios fuera del país (Bernal, 1993). Aunque parece que la fundación de nuevas instituciones religiosas se frenó, su número, así como el de mayorazgos, se mantuvo. Incluso la costumbre de los «mayorazgos campesinos», consistente en la fundación de capellanías por parte de los labradores acomodados para colocar a miembros de sus familias, no cambió en absoluto (Brumont, 1993, pp. 289-299 y 32-33).

Por supuesto, estas estrategias económicas no tenían nada de irracionales. Al contrario, eran muestras de una maestría extraordinaria para aprovechar los recursos patrimoniales en una época en la que las élites, como el resto de la sociedad, tenían cada vez más dificultades. Sabían cómo gestionar sus mayorazgos; cómo hacer buen uso de las dotes; cómo comprar tierras a unos campesinos que estaban desbordados; cuándo –y cuándo no– redimir o imponer censos; incluso cuándo convenía fundir plata para convertirla en joyas por su valor creciente respecto al vellón. La estrategia de adquisición de tierras empleada por las instituciones eclesiásticas era perfectamente racional para sus propósitos y pone de relieve su intención de evitar la dispersión de terrenos (Brumont, 1993, p. 286). El hecho de que el precio del cargo de regidor se incrementara más deprisa que el valor de la tierra muestra que muchos compradores sabían bien dónde estaban las mejores oportunidades; pero, por ese mismo motivo, la diversificación de inversiones también era coherente. Por supuesto, estas medidas no alejaban los problemas que acechaban a las élites. Y, peor aún, muchas de estas estrategias eran consecuencia directa de caídas de los ingresos y los precios en la agricultura, y de la menor rentabilidad de los juros y de los censos impuestos sobre los mayorazgos de las grandes casas.

Estas formas de gestión eran posibles asimismo debido a que, salvo por la enajenación de las tierras comunales y reales, se habían producido pocos cambios en los derechos de propiedad de la tierra. Y en más de un caso ni siquiera había existido ningún tipo de privatización; lo que pasaba era que los concejos y municipios habían comprado las tierras para usarlas exclusivamente en beneficio de las oligarquías de tal forma que se obstruía toda posibilidad de mejoras productivas en ellas. El privilegio, en el sentido de la nueva economía institucional más que como prerrogativa política, era todavía un medio importante de obtener

acceso a la riqueza.

Sin embargo, todo ello iba acompañado de cambios estructurales que a veces han permanecido en la sombra y cuyos efectos desbordan ya la cronología de este estudio.

Desde el punto de vista político, estos serían decisivos. La tendencia a prescindir de las Cortes y a hacer girar las relaciones entre rey y reino en torno a negociaciones directas con individuos y corporaciones locales coincidía con el debate sobre si los procuradores debían tener autonomía en el voto, lo que daba mayor margen de maniobra a la Corona –habituada a contentarlos con prebendas–, o si debían siempre volver a consultar con las ciudades, lo que desplazaba el poder hacia las oligarquías urbanas. En este punto, y ante el peligro de perder su poder de control y de mantener sus relaciones directas con la Corona, serían estas últimas las que iban a poner fin a las reuniones parlamentarias, cuya importancia, además, estaba declinando, para mantener cada una de ellas una relación directa e independiente con el rey. El monarca, desde luego, parece haber sido de la misma opinión (Thompson, 1993) por razones obvias: divide y vencerás. Esta novedad, una de las claves de la evolución del constitucionalismo castellano, se puede explicar por el paso de una idea de los procuradores como representantes del reino a otra que, en la práctica, los convertía en representantes de cada ciudad con votos en las Cortes (Fortea, 2008). Por supuesto, esto fue muy importante –más quizá de lo que la historiografía ha pensado–, pues se trataba de alterar un elemento crucial de la monarquía compuesta. En este nuevo modelo era impensable una revolución financiera al estilo de Inglaterra, donde el papel del Parlamento tras la Revolución Gloriosa sería crucial. También es importante para la historiografía de las economías políticas, que han hecho de la revolución de 1688 el punto de inflexión fundamental en la historia de Inglaterra y, por extensión, de Europa (North y Weingast, 1989). En Castilla, la evolución a largo plazo de la relación entre el rey y las élites impedía cualquier proceso similar.

Al mismo tiempo, a largo plazo, estaba accediendo a la nobleza titulada un grupo cada vez mayor de nobles cuyas bases económicas más importantes no estaban en viejos derechos jurisdiccionales, sino sobre todo en la propiedad de la tierra. Esto, junto con el hecho de que muchas casas de la antigua nobleza habían buscado mezclarse con otras en las que la propiedad era el soporte fundamental, estaba cambiando el carácter de este grupo. La Paz de los Pirineos (1659) iba a acelerar el proceso de cambio, en la medida en que las movilizaciones militares empezaron a ser menos importantes en las relaciones entre la Corona y la alta nobleza. A eso se añadía que,

desde finales de siglo, las relaciones entre ambas iban a seguir basándose en el dinero, pero no debido a la movilización del señorío y a la creación de cuerpos armados señoriales, sino porque este permitía a las nuevas familias comprar capitanías y equipar tropas para servir en los ejércitos reales (Andújar, 2004). También desde finales de siglo, el desarrollo del sistema colonial acabó por establecer una nobleza cuyos orígenes estaban o en las élites de América, o en el comercio o, muy a menudo, en ambas cosas, con la consiguiente transformación de la naturaleza esencial del grupo (también en este caso, esta evolución alcanzó su plena madurez en el siglo XVIII) (Yun, 2019). Muchas de esas familias procedían de la élite urbana y su relación con la Corona iba a ser directa y personal. No sería una relación corporativa en ningún sentido. En lugar de una clase señorial (o feudal), se estaba formando un grupo de grandes propietarios con algunas prerrogativas señoriales.

El pacto conflictivo entre las élites y entre estas y la Corona estaba reformulándose de muchas maneras. Sin embargo, en contra de lo que dice Acemoglu, este absolutismo creciente estaba basado en un sistema que seguía contando con contrapesos y equilibrios en el ejercicio del poder. En este periodo, la causa de la mayor ineficacia de las instituciones formales (en el sentido establecido por North y otros) fueron los pactos, y no el poder incontestable del rey.

¿IMPERIOS DECADENTES O PACTOS REVISADOS?

No en todos los territorios del complejo ibérico fue posible resistir la presión de la guerra y la globalización. Y, de hecho, el contraste entre Castilla y otros territorios en los que las rupturas fueron más generalizadas, como Nápoles, Sicilia, Portugal, Cataluña y las colonias americanas, puede ser revelador. Veamos aquí estos tres últimos casos.

Dada la coincidencia en el tiempo, es normal que las crisis de Cataluña y Portugal se estudien de forma paralela (aunque pocas veces se sitúan en un marco comparativo). [3] Existen buenos motivos para ello, aunque ambas fueron muy diferentes. La crisis de Cataluña fue otra de las rupturas experimentadas por las monarquías compuestas de carácter dinástico debido a las presiones de la guerra: Nápoles y Escocia, por ejemplo, siguieron un camino similar. Y en Portugal había elementos en este sentido. Pero, además, las causas y el desarrollo de este último conflicto nos ofrecen pruebas de la dificultad de mantener un imperio mundial como el luso-español en el contexto de un proceso de globalización y sobre la base de una monarquía compuesta, durante el periodo en

el que se iniciaron las políticas mercantilistas del siglo XVII .

En 1637 se produjo el levantamiento de la ciudad de Évora y de las regiones del Alentejo, el Algarve y Ribatejo. Obra de los nobles y clérigos locales, el movimiento se sofocó sin dificultad por la falta de apoyo de los aristócratas. Pero, después de las Cortes de Tomar, se había creado una gran tensión por los esfuerzos de la monarquía para implicar al reino en el reclutamiento y alojamiento de las tropas (Schaub, 2001). Una tensión que había ido en aumento por la campaña para instaurar la Unión de Armas, pero que alcanzó su máxima intensidad cuando se les pidió a Portugal y a sus *fidalgos* y nobles, incluido dom João de Braganza, que colaboraran en la represión en Cataluña: el 1 de diciembre de 1640 estalló en Lisboa una revuelta de la que pronto se adueñó dom João para encabezarla. Como en Cataluña, el conflicto adquirió rápidamente carácter internacional, con la intervención de Francia, los intentos de interferir en Andalucía a través del duque de Medina Sidonia y la llegada de ayuda de Inglaterra (Costa y Da Cunha, 2006; Valladares, 1998, pp. 37-45).

La *Restauraçao* portuguesa se interpreta como una ruptura de los pactos con la monarquía Habsburgo. Como se ha dicho, una parte importante de la aristocracia portuguesa había forjado uniones con familias castellanas que le permitían acceder a los favores del imperio. Pero, en total contraste con lo que sucedía en Cataluña, la familia más importante del reino, la Casa de Braganza, pese a haber obtenido compensaciones económicas, había permanecido fuera de la red de la Corte de Madrid, por lo que disfrutaba de un considerable margen de maniobra (Costa y Da Cunha, 2006). Sus lazos con la aristocracia castellana –el matrimonio de dom João con la hermana del duque de Medina Sidonia, ajeno a la dinámica cortesana de Madrid–, en lugar de aliviar su descontento, constituyó una ayuda para la rebelión. Olivares había hecho grandes esfuerzos –quizá demasiado tardíos– para incorporar a las noblezas periféricas al gobierno de la monarquía (Elliott, 1982, pp. 513-516). Pero, «en la medida en que reducía el papel desempeñado» por los aristócratas portugueses, «la solidaridad de sus nobles [con Madrid] estaba disipándose» (Bouza, 2000, pp. 229). Solo a uno de ellos –el propio Braganza– se le había concedido la Orden del Vellocino de Oro (Ceballos-Escalera, 2001, pp. 294). [4] Ningún noble portugués había recibido el título de Grande de España. Y, si los favores reales habían sido menos de los deseados, los intentos de la Corona de revisar la Ley Mental (una medida para devolver las tierras usurpadas hasta el siglo XVI al patrimonio real; véase el capítulo 1) no fueron el mejor antídoto contra el malestar ni, para ser más concretos, contra la pasividad frente a la rebelión abierta (Bouza,

2000). Sin embargo, pese a todo esto, la aristocracia portuguesa iba a ser el grupo más leal a Felipe IV : la revuelta de 1640 produjo una división dentro de la alta nobleza, en lugar del apoyo incondicional a Braganza (Schaub, 2001; Bouza, 2000). Además, algunas de las familias que se pasaron al bando de dom João lo hicieron mediante una política transfronteriza que, en vez de llevar a jurar lealtad a un solo monarca, pretendía sostener los intereses de las casas en los dos reinos.

Como ocurrió en toda Europa, la rebelión tenía un componente fiscal. Al enumerar sus causas, los historiadores suelen mencionar las medidas que precedieron a la revuelta de Évora, como el real del agua (un impuesto sobre el consumo de vino y carne) y el incremento de las sisas. Y podríamos añadir varias tasas más: las *medias annatas* (introducidas en 1631) eran quizá las más significativas. A ello se sumó la movilización militar a partir de 1639 (Schaub, 2001). Pero, en realidad, el problema fiscal debe interpretarse desde la perspectiva general de los sistemas impositivos de Portugal y Castilla.

Como hemos visto, Portugal había creado un estado fiscal, pero la mayoría de los ingresos del rey procedían sobre todo de su imperio, y el reino propiamente dicho contribuía cada vez más, pero en proporciones menores que en otras áreas de Europa, como Castilla. Siguió siendo así hasta el siglo XVII , como puede verse en los presupuestos para 1607 e incluso 1621, que todavía tenían superávit. La ausencia de costosas guerras en el extranjero había evitado el desarrollo de la deuda pública como en Castilla (Hespanha, 1998, p. 198). Pero la situación ya había dejado de ser sostenible. Los problemas en el imperio de ultramar hicieron que, a partir de la década de 1620, el *Estado da India* incurriera en un déficit crónico (Godinho, 1982; Disney, 2009). Y eso sucedía cuando los costes de la defensa estaban subiendo, algo que muchos portugueses consideraban, si no totalmente consecuencia de la política de los Habsburgo, sí culpa de Madrid. En definitiva, a partir de la tercera década del siglo se produjo un cambio histórico, insólito para los portugueses: si, hasta entonces, una parte sustancial del gasto de la Corona portuguesa había salido de los ingresos imperiales del rey (véase el capítulo 4), ahora era el reino, y no el rey, el que tenía que aumentar su aportación al presupuesto, lidiar con la deuda y afrontar unos costes militares crecientes. El aumento de precios, que devaluó los ingresos de la Corona, obligó a redoblar estos esfuerzos (Hespanha, 1989, p. 112). De modo que la Unión de Armas, en la que a Portugal se le asignaba la responsabilidad de 16.000 soldados, no solo puso en peligro el preciado principio de «los recursos del reino para el reino» sino que

fue acompañada de una ruptura de las reglas de juego entre el rey y su reino. A esto se puede añadir que los intereses castellanos estaban interfiriendo cada vez más en Portugal y creando importantes conflictos de competencia y jurisdicción (Schaub, 2001).

Sin embargo, ha sido un error frecuente ver la rebelión *solo* desde la perspectiva de la península Ibérica. Sus orígenes están en la combinación de una monarquía compuesta de muchos estados y un imperio mundial que caracterizaba a la monarquía en su conjunto. Esa es la principal diferencia con Cataluña, Nápoles o Escocia, y lo que dio a los acontecimientos de Portugal su carácter único y específico.

Los historiadores, en general, han puesto el énfasis en el descontento político con la Corte de Madrid, que, según muchos portugueses, solo tenía en cuenta los intereses de Castilla. La pérdida de Ormuz y la ridícula campaña dirigida por el conde de la Torre para salvar Pernambuco en 1638 dieron todavía más peso a estos argumentos (Elliott, 1963). Pero, en realidad, lo que estaba detrás eran unos problemas más difíciles de resolver. Uno de ellos estaba relacionado con la necesidad de movilizar recursos en un escenario mundial que, a todos los efectos, obligaba a la monarquía a emprender acciones combinadas y complementarias como la recuperación de Bahía. El inconveniente era que esas movilizaciones eran muy difíciles y no siempre discurrían sin problemas. De hecho, Castilla se quejaba de tener que emplear sus fondos en defensa de los intereses lusos (Borges, 2014). En cuanto a los portugueses, eran capaces de llevar este conflicto hasta la esquizofrenia. No solo les preocupaba que se sacaran recursos del país para defender los intereses castellanos, sino también que la ayuda de Castilla pudiera empujar a los castellanos a plantear alguna reivindicación sobre los dominios portugueses. En este sentido, son muy significativas las polémicas sobre la «re-conquista» de los territorios imperiales capturados por el enemigo y diversas acciones como las emprendidas en Asia en esos años (Cardim, 2014; Valladares, 2001). Era inevitable que el nombramiento de castellanos para cargos coloniales, como sucedió en Maranhão, Brasil, agravara esas preocupaciones.

La abundancia de casos en los que los intereses de los castellanos y los de los portugueses parecían estar en contradicción empujó las cosas en la misma dirección. Desde luego, la imbricación de ambos imperios era más que evidente. Pero desde Pernambuco hasta el Río de la Plata, y de ahí al mar de China, surgieron situaciones en las que esta relación podía derivar en conflictos entre comunidades imaginarias de portugueses y castellanos o,

sencillamente, parecer que lo eran y que se trasladaran a Madrid o Lisboa en sus formas más problemáticas (eso, cuando ni Madrid ni Lisboa estaban creando los problemas por su parte, cosa excepcional). Es decir, la confraternización de los portugueses y los castellanos en las zonas coloniales estaba produciendo un estallido de sentimientos sobre comunidades imaginarias e identidades superpuestas que hasta entonces se habían avenido con relativa facilidad. Un punto de convergencia era que ambos pueblos tenían la condición de católicos, lo que movió a un observador de Madrid a afirmar que tenían «la misma naturaleza» (Elliott, 1963). Pero estas comunidades entraron en conflicto entre sí hasta el punto de que cada una también se concebía a sí misma por oposición a la otra. Esto no es extraño si tenemos en cuenta que era en las colonias, quizá más que en la propia península Ibérica, donde estaban brotando las semillas de las comunidades imaginarias que se definían, cada vez más, como portuguesas y españolas (Bernal, 2005). La proliferación de historias de Castilla (cada vez más estrechamente identificada con España por parte de Madrid) y Portugal en este periodo subrayó la naturaleza aparentemente contradictoria de los dos estados y fue un buen síntoma de este cambio (Cardim, 2014). Estos datos revelan cómo el imperio y las tensiones que recorrían su interior generaban y reforzaban las comunidades imaginarias que estaban ahogando los mismos principios del imperio.

Este choque de intereses –o la concepción que tenían de él las élites, tanto en Madrid como en Lisboa y en los territorios de ultramar– no solo repercutía en el mundo colonial, sino también en las relaciones entre él y Europa. A los portugueses les resultaba difícil comprender la prohibición de mantener relaciones comerciales con los holandeses, que significaba que el negocio de la sal con los Países Bajos, que había sostenido su comercio internacional desde el siglo XV , pasaba a estar clasificado como contrabando (Schaub, 2001). Del mismo modo, la fase crítica de la guerra, que obligó a Madrid a concentrar las fuerzas en Europa, no era muy compatible con el estado de ataque permanente de las colonias, donde Portugal se enfrentaba a unas potencias que ya no estaban practicando más que una política puramente mercantilista. Si la percepción de los portugueses era que la guerra en Flandes, a partir de 1621, había apartado la atención de la Corte madrileña de Brasil, el comienzo de la guerra con Francia, en 1635, no hizo más que agudizar esa sospecha. La situación empeoró cuando el sistema defensivo, que era más eficaz en las colonias españolas, empezó a desviar los ataques holandeses hacia las colonias brasileñas, que eran más débiles desde el punto de vista militar y muy interesantes

desde el económico. Por si fuera poco, desde el primer momento, el conflicto entre los Habsburgo y Portugal tuvo una raíz global: aunque el esfuerzo de guerra impuesto por la estrategia de Madrid resultaba agotador, el descenso de los ingresos coloniales del *Estado da India* era lo que en realidad estaba volviendo inviable un sistema que, hasta entonces, había sido más o menos eficaz. Todos estos factores iban mucho más allá de la incapacidad de Madrid para resolver los problemas de Portugal o de cualquier posible insensibilidad a ellos. Era un fallo estructural, y muy difícil de resolver.

En este mundo de intereses opuestos, con un imperio enfrentado a enormes problemas de regulación, con información cara, lenta y asimétrica, la globalización –manifiesta en la intervención de extranjeros en lo que las cortes española y portuguesa consideraban un monopolio– era un reto temible. Han corrido ríos de tinta para justificar el descontento portugués por las políticas de los Habsburgo en contra de los ingleses y holandeses, que provocaban los ataques de estos al imperio y a los intereses lusitanos. Ahora bien, ¿puede alguien imaginar verdaderamente los barcos mercantes holandeses atracados en Ámsterdam, a la espera de permisos para comerciar con un mundo –empezando por el Imperio portugués– que, como dijo el propio Hugo Grocio, debería estar abierto a todos los países? ¿Y no significaba eso, en cualquier caso, la invasión inevitable mediante la infiltración en ese monopolio portugués y el sistema de licencias?

La globalización, un fenómeno multipolar por definición, era un obstáculo para mantener unidos los dos imperios. El carácter compuesto y disperso de la monarquía apuntaba en la misma dirección. Y estos factores, juntos, crearon una combinación letal que solo se habría podido superar –y aun así, es discutible que un programa de ese tipo hubiera tenido éxito– con reformas profundas en la constitución política de ambos reinos, Portugal y Castilla, y sus imperios.

Esta dimensión mundial de la monarquía compuesta no estuvo presente solo en las causas del conflicto sino también en su desarrollo. Es bien sabido que los comienzos del conflicto tuvieron un carácter multipolar y global que se manifestaba desde Brasil hasta Angola, desde Nueva España hasta Cartagena de Indias e incluso en Ceuta, Tánger y la costa de la baja Andalucía (Valladares, 1998, pp. 31-45). Incluso se ha dicho que la rebelión empezó en 1634 en Asia con la desobediencia del virrey Linhares, que, aprovechando la distancia y la lentitud de las informaciones, se negó a obedecer a Olivares en la cuestión de los acuerdos con Inglaterra (Valladares, 2001, p. 56). Y esta lista no incluye los

enfrentamientos en el Río de la Plata, Filipinas y muchas otras zonas de Asia. La victoria de Portugal en una guerra que duraría dieciocho años también tuvo mucho que ver con las dimensiones globales de su imperio, que rápidamente se convirtieron en una tentación a la que Inglaterra no se pudo resistir, porque veía en esos dominios un área de posible influencia indirecta: la ayuda de Londres iba a ser decisiva para que Portugal se independizara de los Habsburgo y para recuperar Pernambuco quitándoselo a un enemigo –Holanda– que, en principio, era mucho más fuerte (Boxer, 1957). Esta misma atracción explica el matrimonio de Bárbara de Braganza, la hija del nuevo monarca, con Carlos II de Inglaterra, que sellaría el pacto contra los Habsburgo. La estructura multipolar del imperio también fue decisiva, como revela la expedición de Salvador Correia de Sá e Benevides desde Brasil para arrebatar Angola a los holandeses en un momento en el que la guerra peninsular contra los Habsburgo era trascendental (Costa, 2014, pp. 191-193). Y, al mismo tiempo, el imperio fue determinante porque se convirtió en moneda de cambio para lograr la paz con Holanda (en el tratado de 1661-1663), cuando más necesario era concentrar las fuerzas en la península contra las tropas de los Habsburgo (Costa, 2014, p. 208). La victoria de los portugueses también debe relacionarse con la capacidad de dom João de Braganza para atraer, por encima de las críticas de la Inquisición, la ayuda financiera de las redes globales de conversos y judíos portugueses, precisamente cuando la bancarrota castellana de 1647 sacó a la luz la animadversión y el rencor que se sentía contra ellos en Castilla por ser banqueros y judíos (Sanz, 1988). Fue la demostración de que en este reino una red informal y global podía, en circunstancias concretas, ser un factor de disolución de los lazos políticos que había intentado restringir mediante el control de las instituciones formales.

Como hemos visto, el nudo del problema estaba en la descentralización que caracterizaba la organización económica y social de estas redes. La combinación de las dos características y la presencia de actores con prioridades muy diferentes hizo que al poder político de Madrid le fuera muy difícil controlarlas. Ya nos hemos referido a ello (véase el capítulo 7). Las redes transfronterizas de financieros judíos eran ingobernables para la Corona, pero lo mismo ocurría con los jesuitas, que, si en Paraguay podían ser favorables a Madrid, en Asia podían serlo a Lisboa. Las únicas opciones que tenía el sistema luso-castellano eran la desintegración o un enorme grado de negociación y autonomía de los distintos nodos de estas redes. Y el resultado de estas tensiones no podía ser sino la escisión de las dos formaciones imperiales.

***

En Barcelona, en 1640, una turba de segadores irrumpió en la ciudad, y los rebeldes pudieron apoderarse de ella. En mayo de 1652, grupos de segadores gallegos venidos para la cosecha inundaron las ciudades de Córdoba y Sevilla, y desencadenaron una revuelta del «común» contra sus gobernadores y patricios. Aunque parte de la oligarquía urbana y la población rica participó al principio en los tumultos, luego sofocó el levantamiento. La revuelta de Barcelona terminó con la muerte del virrey Santa Coloma y marcó el principio de una guerra civil encabezada por la élite de Barcelona y la *Generalitat* .

Ninguno de los dos conflictos puede explicarse solo por las actitudes de las élites urbanas. También sería un error ver a las élites catalanas como un contrapunto de sus homólogas castellanas. Se pueden ver paralelismos notables entre estos grupos: el deseo de controlar la vida municipal, su capacidad de lograr acuerdos con el rey para mantener el orden, el interés de algunas familias por incorporarse a las redes clientelares de la Corte, la política familiar y matrimonial como forma de consolidación y promoción social, y prácticas similares (Torras, 1998; Amelang, 1986, pp. 86-91). Ambos grupos tenían propósitos y costumbres parecidas: el mismo apego a los ingresos procedentes de rentas, la inversión en deuda pública o en capital social y político, el deseo de casarse con miembros de familias nobles, el uso de las instituciones eclesiásticas para reproducir las relaciones familiares. Todos ellos necesitaban promover a sus miembros y dar salida a sus necesidades de expansión social (Torras, 1998, pp. 201-223 y 234-240). El sistema catalán de sucesión, en el que la mayor parte de la herencia pasaba al *hereu* , el hijo mayor, agravaba esa necesidad. Muchas de estas características –con la excepción del sistema de herencia, aunque el mayorazgo imponía a menudo sistemas de sucesión similares– estaban presentes en Castilla y en toda Europa y, por supuesto, en la Europa mediterránea (Delille, 2003). Pero eso no significa que no existieran diferencias, que a menudo iban asociadas a las distintas formas de relación entre las élites y la monarquía y a la existencia de diferentes prácticas y tradiciones constitucionales. A ello se añadía algo tan importante como la lengua y las tradiciones, sobre las que se estaba sustentando la construcción de una comunidad imaginada que chocaba con el intento de construir desde Castilla una identificación entre los conceptos de Castilla y España. [5]

Hacia 1585, el papel de Cataluña como ruta importante para el envío de dinero hacia el «camino español» había tenido consecuencias positivas para la economía del país. Pero las

dificultades de las ferias castellanas posiblemente repercutieron en la capacidad de los mercaderes catalanes para introducir sus productos en Castilla e incluso en América, y reforzaron la necesidad de recomponer las redes comerciales hacia el comercio de cabotaje en el Mediterráneo (Elliott, 1982, p. 52; García Espuche, 1998). Esto sucedió mientras surgía la competencia de los productos de otros países en Sevilla –en particular los que se canalizaban a través del consulado hacia América–, que también iba en contra de los intereses del principado y, por supuesto, de los de las ciudades industriales de Castilla. Como dijo Pierre Vilar, en las décadas anteriores a la rebelión no hubo una crisis económica, porque se había producido una recuperación. Pero la economía catalana gravitaba cada vez menos hacia Castilla. Al mismo tiempo, en las Cortes de 1585 salieron a la luz los conflictos fundamentales: por un lado, la pugna entre el rey y la *Generalitat* , que Felipe II trató de reorganizar y controlar; por otro, la reivindicación catalana de limitar el número de «familiares de la Inquisición» –individuos encargados de delatar los casos de delito– y reducir el poder de la institución. A partir de 1586, la oligarquía de Barcelona se vio envuelta en un enfrentamiento abierto por la designación de *ciutadans honrats* (Amelang, 1986, pp. 46-62), justo en el momento en el que las Cortes catalanas tuvieron que aumentar su aportación al rey (500.000 libras en 1585 y 1.100.000 en 1599) y normalizar el pago del *quinto* , una tasa sobre la quinta parte de los impuestos y las sisas municipales (Hernández, 1996, *passim*). En un país en el que se mantenía firme la idea de que cada reino debía afrontar sus propios costes, la Unión de Armas sería rechazada por la fuerza (Elliott, 1982).

Pero, sobre todo, los pactos entre las élites catalanas y el rey eran muy diferentes a los de Castilla. El entronque de las grandes familias –los Cabrera, los Cardona o los Requesens– con las castellanas y valencianas las hacía inclinarse más hacia la Corte que hacia los problemas internos de Cataluña. Aunque las dinastías patricias como los Franquesa consiguieron prosperar gracias a sus vínculos con la Corte de Madrid, las dificultades económicas de la nobleza provincial y sus problemas para reproducir sus linajes se manifestaron en el bandolerismo (Elliott, 1990, p. 117). Era la consecuencia de la lejanía respecto al sistema de patronazgo que facilitaba el imperio. Por ejemplo, es muy significativo que, en 1625, solo catorce de los 1.400 miembros de las órdenes militares fueran catalanes (Elliott, 1963, p. 74). Este hecho marcó diferencias no solo con respecto a Castilla sino también con Aragón y, sobre todo, con Valencia, donde las órdenes militares y la presencia de la nobleza intermedia en ellas habían sido muy importantes. En mayor

medida que en Castilla, la élite catalana estaba formada por abogados y licenciados universitarios que se habían mezclado con la nobleza semiurbana e intermedia, cada vez más con educación universitaria (Amelang, 1986). Esto también ocurría en Castilla, pero, en un contexto constitucional diferente y con una mayor independencia económica respecto de la Corona, podía ser un factor de ruptura.

El sistema fiscal catalán no había labrado una clara integración entre la Corona y el país; ni tampoco había forjado un pacto conflictivo tan sólido entre el rey y las oligarquías urbanas. Parte de la oligarquía de Barcelona había suscrito los *censals* emitidos sobre las haciendas urbanas para pagar las deudas del rey. Y lo mismo había ocurrido a un nivel inferior, en muchas ciudades del principado (Elliott, 1963, p. 139). Pero la independencia de la *Diputació* respecto al rey, sus «dudosas acciones financieras» (Elliott, 1963, p. 141) y el carácter provisional de los servicios habían impedido que el sistema catalán se convirtiera en un sostén continuo y sistemático de las deudas reales. En Cataluña era imposible imaginar algo de las dimensiones del acuerdo para la recaudación de las alcabalas y los millones que se había firmado en Castilla. Como hemos dicho, no se necesitaba el permiso del rey para imponer censos sobre los mayorazgos, lo que reforzaba la independencia de la nobleza respecto a él. En determinadas circunstancias, en Cataluña se concedían mercedes, cargos y privilegios a las élites. Pero el estado monárquico no estaba tan desarrollado como en Castilla y, por tanto, no había tanto margen para el patronazgo y los acuerdos clientelares. Con los grandes puestos y favores del imperio en manos de los castellanos, las perspectivas de las élites catalanas eran más remotas, salvo para los miembros de las familias pertenecientes a los sectores más altos de la aristocracia (Vilar, 1962, vol. I, p. 368; Molas, 1996). En otras palabras, el sistema político fue mucho menos eficiente a la hora de crear unas condiciones que hubieran permitido al imperio y la monarquía compuesta ser la solución para el desarrollo social de la coalición dominante.

La presión ejercida por el duque de Alcalá sobre las ciudades catalanas, con el alojamiento de tropas y las demás medidas introducidas por Olivares, rompió los pactos existentes. A pesar de que las Cortes se negaron a respaldar la Unión de Armas, las contribuciones de Cataluña a la defensa de la monarquía se incrementaron, como hemos visto (Bernabé, 1993). La sensación de que la Corona no estaba cumpliendo su deber esencial de controlar el bandolerismo y mantener el orden agravó los efectos negativos de las devaluaciones de la moneda castellana, que circulaba en

Cataluña en cantidades considerables (Elliott, 1963, capítulo 3). Pero el conflicto que se desató en 1640 fue mucho más que la suma de sus partes y no puede explicarse solo desde esta perspectiva. Tenía unos factores políticos e incluso culturales más profundos, cuyas raíces estaban en las tradiciones y también, cosa importante, en la lengua. Y, sobre todo, el origen fundamental de las revueltas de 1640 estaba en la economía política que había creado esta variante más débil del pacto conflictivo. Esta opinión puede incluso explicar en parte la solución a la crisis. Cataluña –y, en especial, su clase dirigente– estaba dividida entre los partidarios de los Borbones franceses y los de los Habsburgo españoles. Después de trece años de guerra, los problemas de ambos países permitieron llegar a un acuerdo que desembocó en el dominio de estos últimos en el Principado. La situación es muy reveladora de un elemento en común con el caso portugués: la mezcla de guerra civil y conflicto internacional en ambos casos.

El resultado fue un equilibrio muy inestable entre la Corona y las élites. Sobre todo, la tensión siguió manifestándose en la lucha por el regreso a los niveles anteriores de autogobierno (Simon, 2011, pp. 61-97). Pero también derivó en un proceso de unión que incluyó la renovación de un grupo de «ciudadanos honrados» de Barcelona gracias a los nombramientos del rey y los de la aristocracia local, que si no terminó en un acuerdo total con la Corona al menos estableció mejores bases para conseguirlo e incluso –según algunos autores– llevó a una mayor presencia en Madrid (Amelang, 1986, y Vilar, 1962).

Desde la perspectiva de este estudio, las diferencias con Portugal son significativas. Los dos conflictos asumieron un carácter internacional. La inserción de Cataluña y Portugal en la vida social y económica de Castilla era parecida, si bien más larga en la primera. Las ventajas que sus élites obtenían del Imperio español eran muy limitadas en los dos casos. Las clases altas de los dos países habían desarrollado un sentimiento de comunidad imaginaria a partir de una diferencia lingüística y de otros factores. Pero Cataluña, sin un imperio propio, era menos atractiva para una Francia exhausta que Portugal para Inglaterra, que, tras renacer de las cenizas de la revolución, estaba reforzando sus aspiraciones de hacerse con un Imperio portugués muy prometedor. Cataluña no tenía las redes imperiales internacionales que sí tenía Portugal, casi imposibles de controlar para los Habsburgo y que incluso permitían que se llevaran a cabo expediciones como la de Salvador Correia da Sá. Tampoco disponía de las posibilidades de lograr apoyos internacionales a cambio de privilegios y concesiones comerciales como los obtenidos de los holandeses en 1661-1663, que

permitieron al monarca concentrar sus fuerzas en la península. En parte por esos motivos, Cataluña no podía ni soñar con alianzas dinásticas como la de Bárbara de Braganza y Carlos II de Inglaterra. No es posible saber si, de haberse dado tales condiciones, Cataluña se habría hecho independiente. Además, podrían añadirse muchas más diferencias. Pero estos razonamientos ayudan a comprender mejor hasta qué punto la globalización, una vez más, estaba repercutiendo en la vida de los europeos y, más en particular, de los portugueses.

***

Las colonias americanas eran el caso opuesto a Cataluña, Nápoles y Portugal. En ellas también hubo enfrentamientos, pero, en lugar de provocar una ruptura general, se estableció una serie de pactos y se creó un espacio de entendimiento con la Corona.

Los compromisos militares en Europa y los costes asociados a la construcción del estado colonial hacían que los ingresos de las minas fueran insuficientes y obligaron a Madrid a aumentar sus demandas fiscales. Las medidas empleadas fueron muy similares a las utilizadas en Castilla y entrañaron una relación con las élites que, en teoría, era muy análoga. Sus consecuencias fueron el incremento de las alcabalas, la venta de tierras baldías y cargos públicos, la introducción de la *media annata* (un impuesto sobre la sucesión en los cargos) y otras medidas similares, la mayoría de ellas resultado de negociaciones con las élites coloniales. Para mitigar el incremento de las alcabalas y la imposición de nuevas cargas fiscales, a las ciudades se les dio la oportunidad de supervisar su recaudación y gestión mediante la creación de sisas (Amadori, 2012, pp. 10-15), algo que, como en Castilla, reforzó el poder de las oligarquías y creó espacios de acuerdo con la Corona. [6] Lo mismo sucedió con la emisión de juros, que las oligarquías suscribieron en altas proporciones (Adrien, 1981). Las autoridades municipales incluso recurrieron a la incautación de posesiones de indios para alimentar las cajas que, aseguraban, iban a utilizarse en defensa de las zonas más débiles del imperio (véase más abajo y Moutoukias, 1988). También desarrollaron el sistema de donativos, que, como hemos visto, era una forma de intercambiar recursos, en moneda, hombres o material, por privilegios económicos y políticos (Amadori, 2012).

Ahora bien, las medidas no se limitaron al aspecto fiscal. A diferencia de Castilla, la Corona no había recurrido aún a la venta de títulos y jurisdicciones. Pero el ritmo de legitimación de tierras enajenadas *(composiciones de tierras)* continuó o incluso aumentó,

igual que la concesión de derechos de propiedad a la sociedad en general y las élites en particular. Como ha demostrado Ruggiero Romano (2004), la forma de otorgar estas concesiones suponía que la Corona era el garante supremo de los derechos de propiedad. Desde finales del siglo XVI , las nuevas élites empezaron a comprar vastas extensiones de tierra con las que crearon los grandes ranchos de México y las plantaciones de azúcar o tabaco, por dar ejemplos de Nueva España. Y lo mismo ocurrió en Perú. Además, también siguió adelante el proceso de concesión de derechos de minas (Bakewell, 1991).

Parecidos acuerdos se establecieron con las élites mercantiles y financieras. Los grandes mercaderes de Lima y México obtuvieron privilegios que les permitían seguir alimentando sus crecientes recursos económicos con este capital político. Como hemos visto, la élite mexicana involucrada en el consulado pudo, con el apoyo del cabildo municipal, lograr ventajosos acuerdos con la Corona a cambio de dinero. Y existen prácticas similares en las negociaciones fiscales entre el Consulado de Lima y la Corona (Gasch, 2015; Amadori, 2012).

El desarrollo de la sociedad colonial generó cambios importantes en la organización eclesiástica. América –las zonas con mayor presencia española– se llenó de parroquias, cabildos eclesiásticos, obispados (treinta, más cuatro en Filipinas), arzobispados (cinco) fundaciones, obras pías y otras instituciones semejantes, algunas de las cuales eran instituciones ya ricas pero que, además, crecieron gracias a las donaciones que generaba una «economía de legitimación» y a unas estrategias familiares que llevaban al ingreso en el claustro del mismo modo que lo hacían en la península. Esto convirtió a la Iglesia en una institución «menos indígena», pero no disminuyó su enorme poder sobre una población en la que el catolicismo, a menudo mezclado con creencias anteriores, tenía enorme influencia (Céspedes, 2009, pp. 250-263). Era precisamente su proximidad a las capas más bajas de la sociedad lo que daba a la religión su inmenso poder estabilizador del sistema social. Y hay que tener en cuenta que, si bien el clero regular tenía una notable independencia, el control de la Corona sobre el clero secular era allí incluso mayor que en la península (Elliott, 2006, p. 205). Por consiguiente, la Iglesia también fue crucial para establecer y mantener un determinado orden social en un mundo de enormes diferencias internas.

Asimismo, las *Leyes Nuevas* habían creado un marco en el que, en teoría, se reconocían los derechos de los indios. Es el mismo efecto que tuvo el establecimiento de comunidades rurales y pueblos de indios con cierto grado de autonomía y que, a pesar de

las usurpaciones, conservaban el control de las tierras comunales (Coatsworth, 2008). Igual que el reconocimiento de las tierras incautadas de forma indebida, que, aunque las élites se quedaran con la mejor parte, también benefició a las capas más bajas de la sociedad (véanse las cifras que ofrece Romano, 2004, pp. 88-90) hasta el punto de que estas pasaron a considerar a la Corona como aval de sus reivindicaciones sobre dichas propiedades. Por otra parte, desde finales del siglo XVI , los derechos de propiedad estuvieron cada vez más garantizados por «la aplicación de las leyes españolas» en lugar de unos registros que se remontaban a antes de la conquista (Elliott, 2006, p. 203), de forma que quedaban vinculados a las decisiones del rey y le aseguraban su dependencia y lealtad. A la hora de la verdad, la posibilidad de huida, una alternativa bastante habitual dada la dificultad de controlar los enormes espacios y la gran variedad de recursos de América, servía de válvula de escape contra posibles revueltas de las capas inferiores de aquella sociedad, ya fueran indios, esclavos, mulatos o cualquier otro grupo.

Las consecuencias de estos acuerdos entre los grupos dominantes y la Corona no se limitaron al fortalecimiento de los vínculos con ella y la estabilidad interna. El catolicismo, por oposición a la fe protestante del enemigo, desempeñó un papel importante (Schwartz, 2008). Y, sobre todo, el efecto inmediato fue la amplificación de las posibilidades de consolidación social y extensión de las élites. Igual que en la península Ibérica, la oportunidad de promover a sus miembros en el comercio, la administración, la Iglesia y, cada vez más, en el seno de una naciente nobleza indiana, dando así salida a las aspiraciones de sus miembros, estaba en la base de todo el sistema. Se trataba además de élites mucho más flexibles que las de la metrópoli, con lo que América era un espacio inmenso para el uso de los recursos políticos, económicos y sociales, caracterizado por una notable movilidad social entre las oligarquías, que, de esa forma, podían satisfacer sus aspiraciones de ascenso con cierta facilidad, evitar las rupturas políticas que abortaban el desarrollo institucional y asegurar así la economía política predominante.

El pacto colonial no se basaba solo en las relaciones jerárquicas entre la Corona y las élites americanas. Se desarrolló un sistema de corresponsabilidad regional que reforzaba las capacidades defensivas de las colonias y, por tanto, creaba cohesión entre los diversos territorios. El sistema de *cajas* y *situados* descrito en el capítulo 2 se consolidó y, a partir de finales del siglo XVI , las regiones especialmente delicadas en el sistema defensivo colonial, como Puerto Rico o Filipinas, empezaron a recibir cantidades cada

vez mayores de plata de otras partes del imperio como Nueva España (Vila, 1974; Pacheco, 2012, pp. 115-124; Alonso, 2012, p. 282). Muchos han considerado que este hecho, que suponía una diferencia fundamental respecto a lo que sucedía en los estados europeos de esta monarquía compuesta, fue el «secreto del imperio» o, en otras palabras, la clave de su larga supervivencia (Marichal y Von Grafenstein, 2012).

Detrás de estos acontecimientos estaba la creciente descentralización en el uso de recursos militares imperiales y en el desarrollo de las milicias locales mencionadas anteriormente (véase el capítulo 7). Estos esfuerzos militares, que derivaron en una notable autonomía local, no impidieron la captura de pequeñas islas del Caribe, en particular en las Indias Occidentales, por parte de los holandeses, ingleses y franceses, varios de cuyos asentamientos reconocería España en el Tratado de Münster y, más tarde, en la Paz de Westfalia de 1648 (Céspedes, 2009, mapa XIV , p. 277). Pero esta forma de organización militar descentralizada y coordinada fue, sin la menor duda, una de las razones que impidieron a los rivales europeos irrumpir en América y obtener el control de grandes dominios en tierra firme, como había pasado en Pernambuco.

De este modo estaban consolidándose las relaciones entre el rey y las élites americanas. A pesar de la existencia de ciertos movimientos antifiscales –como la revuelta de Perú en la década de 1590–, una larga serie de disturbios locales –como los de México (Ballone, 2017, y Álvarez de Toledo, 2011)– y numerosos movimientos de resistencia, nunca ocurrió nada similar a los sucesos de Cataluña, Nápoles o Portugal en América. [7] Existía una especie de equilibrio que era una variante de la fórmula predominante en Castilla, en la que la norma eran las tensiones pero no las rebeliones generalizadas. Como en Castilla, esta relación entre las élites y la monarquía dependía de transferencias de enormes cantidades de recursos económicos y capital social y político en ambas direcciones. El resultado era una serie de acuerdos con corporaciones y grupos sociales que, sin tener un órgano representativo común ante el rey similar a las Cortes castellanas, estaban alcanzando una *entente* con Madrid. El pacto colonial se basaba en el reconocimiento de derechos de propiedad sobre las tierras, las minas e incluso de privilegios en el uso de los recursos políticos y fiscales que, en conjunto, otorgaban cierta autonomía a las oligarquías americanas. Esos mismos derechos de propiedad y privilegios daban a estas una seguridad que les disuadía de cualquier ruptura con Madrid o de un acercamiento a otras potencias. El consenso con la Corona se basaba también en parte en la costumbre de hacer la vista gorda ante el fraude y la

presencia cada vez mayor de trabajo forzado –camuflado bajo distintas fórmulas– en América. No se trata de presentar una visión cínica del comportamiento de las élites, sino solo de demostrar que la economía política del imperio iba a ser un componente importante de su longevidad.

Al mismo tiempo, la inversión militar y en la defensa del territorio se había intensificado, lo que proporcionaba a las élites cierto grado de confianza ante cualquier posible ataque de extranjeros y un sistema de coerción que, en caso necesario, podría servir para mantener el orden colonial. Unido a que, como hemos visto, a otras potencias no siempre les era rentable una política de conquista, todo lo anterior explica la continuidad del imperio, que iba a consolidarse tras los tratados de paz de 1648, 1659 y 1668 y la realización de concesiones como el privilegio para la trata de esclavos a Inglaterra.

Esta estructura tan delicada e inestable pudo mantenerse gracias a otro factor: el crecimiento económico. Esto puede resultar más llamativo en la medida en que, como hemos visto, muchas de las instituciones que implantó Castilla en América en teoría no eran muy propicias a ello. Al menos cuando se analizan desde la perspectiva habitual de la economía institucional (Coatsworth, 2008).

La historia económica de América Latina se ha considerado a veces un fracaso. Y esta impresión, como es lógico, se ha extendido a su capacidad de generar crecimiento económico. Sin embargo, las investigaciones más empíricas han apuntado en otra dirección. En la excelente comparación que hace Ruggiero Romano (1993) de la «crisis del siglo XVII » en Europa y América, queda claro que esta época no fue, en términos relativos, un periodo de recesión para la economía americana en su conjunto. El mismo autor ha presentado más pruebas para respaldar su tesis, así como más explicaciones detalladas (Romano, 2004). Se ha llegado a conclusiones parecidas utilizando cálculos más refinados y arriesgados (Arroyo y Van Zanden, 2016). [8] Si nos fiamos de estas obras, se puede afirmar que, diferencias regionales aparte, la economía americana emprendió la vía hacia el crecimiento a finales del siglo XVI y que esta etapa se prolongó al menos hasta 1630-1640. Y, si bien se puede reconocer una crisis general en las décadas centrales del siglo, el desarrollo de la economía de plantación y la intensificación de los circuitos económicos regionales, así como un nuevo ciclo en la minería de la plata, parecen haber dado paso a una nueva expansión (si bien moderada). Las cifras de población en 1700 eran superiores a las de

1600, pese a los problemas de mediados de siglo. [9] Esto se debió a factores internos, pero fundamentalmente a las migraciones, en las que tuvieron un papel importante los traslados forzosos de personas, sobre todo de procedencia africana, vinculados al tráfico de esclavos (Romano, 2004, pp. 63-67).

¿Cuáles eran los motivos de este nuevo ciclo, que se empezó a notar desde la segunda mitad de siglo y se prolongaría durante el siguiente? Más que como una continuación de las tendencias anteriores hay que verlo como una serie de impulsos regionales con orígenes muy diferentes. De todas formas, para comprenderlo en su marco general, es necesario tener en cuenta que fue el resultado de varios hechos que se combinaron entre sí: a) la limitada repercusión de las instituciones formales –las instituciones del estado– en la asignación de factores productivos; b) la enorme abundancia de recursos per cápita derivados de los nuevos ecosistemas regionales tras la drástica recesión demográfica del siglo XVI ; c) el mayor margen de utilización de estos recursos gracias a la introducción de la tecnología europea, y d) el efecto positivo del comercio internacional y la globalización en este contexto.

Como hemos visto, las formas de propiedad, la importancia de los regímenes de trabajos forzados, la fragmentación y los límites del sistema jurídico, el amplio margen de utilización de la violencia privada, etcétera, no parecen muy propicios, en principio, al desarrollo económico; al menos, desde cualquier perspectiva basada en la nueva economía institucional. [10] Pero en un territorio tan inmenso como América Latina, que se beneficiaba de su relación positiva entre recursos y población, el efecto (negativo) de esas instituciones tenía que ser necesariamente limitado. [11] Si la capacidad de imponer la ley de las instituciones del estado era restringida, también lo eran sus repercusiones negativas.

El resultado de la destrucción de los ecosistemas originales fue el triunfo de otros nuevos a partir de una amplia variedad de recursos: grandes zonas despobladas que no pertenecían a nadie (y, por tanto, ajenas a los derechos de propiedad que, según se dice, son tan negativos para el desarrollo económico), enormes rebaños de ganado a veces semisalvaje, minerales listos para ser extraídos, etcétera.

El sector primario experimentó cambios importantes. Uno de los principales fue el uso del arado y las herramientas agrícolas de hierro de origen europeo, los molinos de agua y otros inventos cuyos efectos no se han estudiado y, por consiguiente, siguen siendo desconocidos. Tal vez lo más llamativo fue la difusión de las mulas como animales de transporte y de carga. [12] Según los cálculos de Romano, en el siglo XVIII la proporción de mulas por persona en

América sería más del doble de la europea. Esto constituía una fuente de energía exosomática –en la terminología de Romano–, cuya repercusión global en la productividad del trabajo acabaría siendo el doble que la del Viejo Mundo. Pero, además, otro resultado iba a ser el desarrollo de formas de «cría de ganado» que no solo se basaban en unas reservas de tierras inagotables (que muchas veces no pertenecían a nadie) sino también en la caza y el pastoreo de ganado salvaje para venderlo, como ocurría en la Pampa argentina, por dar un ejemplo. De forma gradual surgieron nuevos ecosistemas en los que se extendió el trigo (y, poco a poco, la vid), igual que el azúcar, el cacao, el tabaco, el café y muchos otros productos estrechamente vinculados a la globalización. E incluso hubo cierta evolución en el uso de productos originarios de América, como el mate, el maíz o la yuca, cuya expansión facilitaron los agentes europeos (Garavaglia, 1983; Saldarriaga, 2011).

El impacto de estos cambios se dejó sentir en otros sectores. El auge de la industria azucarera fue factible también gracias a la posibilidad de dedicar terrenos extensos a que pastaran los bueyes y los animales de carga que se utilizaban en las plantaciones de caña. Además, el dinamismo de este sector iba a ser crucial para las mejoras tecnológicas. La expansión de la construcción de molinos es prueba de ello, igual que la difusión de muchos avances brasileños, como el uso de tres cilindros verticales o el sistema de calderos para la cocción (Gómez-Galvarriato, 2006). Por tanto, la existencia de trabajo forzoso no necesariamente frustró el desarrollo productivo ni las mejoras técnicas, sino al contrario. También se asistió al crecimiento del sector textil y en particular de los *obrajes,* talleres diseñados para la fabricación a gran escala y basados en la integración vertical de las distintas fases del proceso productivo (Miño, 1991). Todo indica que se extendieron entre 1580 y 1630, tanto en Nueva España como en Perú, aunque, a partir de entonces, entraron en crisis en la primera región y se estancaron en la segunda (Miño, 1991, pp. 135-141). Y también el crecimiento de este sector se produjo a pesar de estar predominantemente basado en el sistema de repartimientos y trabajos forzosos. [13]

Asimismo son muy reveladoras en este sentido otras industrias importantes de la época, como la construcción. El sector experimentó un auge entre 1580 y 1630-1640 paralelo al desarrollo de la vida urbana (Kagan y Marías, 1998) y al avance de las instituciones religiosas (Van Oss, 1976). Y eso, a su vez, estuvo ligado al gran ciclo de la economía minera, el aumento de la inmigración y la proyección de las élites hacia el sector eclesiástico. La recuperación económica también se puede relacionar con la

difusión de las técnicas de construcción europeas, y tuvo lugar a pesar del predominio de sistemas salariales semiforzosos, como el trabajo para pagar deudas, que estaban en total contradicción con las reglas de un mercado libre (Romano, 2004). La industria naval creció en las regiones en que se concentraba el grueso de los gastos en defensa a medida que introducían las técnicas europeas de construcción de navíos (Goodman, 1997). Si durante el periodo 1551-1600 los barcos construidos en América no fueron más que el 2,7% de los del Viejo Mundo, esa proporción subió al 26,5% y luego pasó al 22,06% entre 1601 y 1650 y entre 1651 y 1700, respectivamente (Romano, 2004, p. 261).

La minería, en la que la expansión de los sistemas de amalgama basados en el mercurio son un buen ejemplo del mismo progreso, ofrece otra muestra de notable dinamismo. Son muy representativos el caso de la minería de hierro, vital para el crecimiento económico que se estaba produciendo, el del uso del nitrato de potasio y el azufre, fundamentales para fabricar pólvora, y el de la sal, cuya producción estaba teóricamente controlada por los sistemas de monopolio de la Corona (Romano, 2004, pp. 145-148). Aunque es posible que su desarrollo hubiera sido aún mayor en otro contexto institucional, la fabricación de estos productos creció gracias a formas de producción clandestinas o semiclandestinas, típicas de una economía en la que las redes informales y su capacidad de generar confianza tenían un papel muy relevante.

El contrabando –una manifestación de la falta de eficacia de las instituciones formales– fue la piedra angular de un crecimiento comercial que estaba impulsando muchos de estos sectores. Se trataba de sistemas ilegales o semilegales que, por definición, contaban con que era imposible recurrir a la Corona para que garantizara los contratos y redujera los riesgos. Pero, al mismo tiempo, estas eran actividades en las que las redes informales podían generar confianza a través de la reputación, las redes familiares y de parentesco y otras fórmulas similares, y así impulsar una expansión económica.

En definitiva, el resultado de las instituciones formales, que en principio eran un obstáculo para el crecimiento económico, no fue la inactividad económica ni la recesión. Por el contrario, el desarrollo de un sector económico informal que se sumaba a –y a veces se mezclaba con– las actividades más fáciles de controlar por las autoridades, generó riquezas cada vez mayores. [14] Como consecuencia, la llamada «crisis del siglo XVII » parece haber consistido más bien en una superposición de ciclos económicos alternos que había desembocado en un crecimiento más o menos constante desde la segunda mitad de dicha centuria. Otra cosa eran

el tipo de sociedad y el régimen político que generaban este sistema o las repercusiones negativas para la igualdad social que habría de tener. Porque, de hecho, este crecimiento se basaba en formas de explotación del trabajo que eran básicamente injustas y generaban no poca pobreza y sufrimiento, aparte de abrir un nuevo ciclo de destrucción de recursos y ecosistemas que se continuaría hasta hoy.

DEL CENTRO A LA PERIFERIA

Las economías ibéricas de esta época se han considerado siempre como economías en crisis e incluso en recesión o declive. Se entiende desde hace tiempo que España e Italia sirvieron, por su propia naturaleza, de escenario para la crisis del siglo XVII , provocada en gran medida por la supervivencia de las «estructuras feudales» (Hobsbawm, 1954) y el peso de las guerras y el estado.

Una visión de este tipo, sin embargo, debe situarse en el contexto de una literatura más amplia que ha revisado a la baja la capacidad del estado para extraer recursos de la sociedad (Collins, 1988) y se pregunta sobre el verdadero impacto de las instituciones formales en la economía. También es interesante estudiar la llamada «crisis del siglo XVII » en el contexto de los cambios generales en la economía europea, cuya relación con el proceso de globalización fue muy estrecha. En este sentido, y como ha demostrado Jan de Vries (1984), Europa pasó de un modelo urbano basado en el desarrollo de las ciudades del interior a otro que, progresiva pero decididamente, se iba a fundar sobre el de las ciudades costeras, con más influencia directa del comercio internacional. Este proceso se combinó además con el deslizamiento del dinamismo urbano al norte de Europa, en concreto a una amplia zona entre París, Hamburgo y Londres. Y fue un cambio relacionado con la capacidad de países como Holanda, Inglaterra y, cada vez más, Francia para construir formaciones políticas mercantilistas, capaces de capturar una cuota mayor del comercio global. Las preguntas, por tanto, son: ¿se ajustaban las economías ibéricas a este modelo? ¿Cuáles eran las transformaciones y los factores que las condicionaban?

Hoy sabemos que, durante la primera mitad del siglo XVII , en el conjunto español se experimentó una caída en el ingreso per cápita más intensa y duradera que en otras áreas de Europa, incluida Italia (Álvarez Nogal y Prados de la Escosura, 2012, figuras 7 y 9). Y todo indica que la crisis fue especialmente intensa en la meseta castellana y en las tierras del interior en general.

En esta amplia zona, el desmantelamiento de la red urbana anterior continuó, mientras la macrocefalia de Madrid alcanzaba su

zénit. La organización de un imperio en el que la búsqueda de rentas y el favor real eran buenas opciones para paliar la rigidez de los ingresos señoriales aceleró aún más la emigración de las familias nobles y patricias a Madrid, donde se dispensaba el patronazgo real, los costes de la información sobre el mercado matrimonial eran inferiores y las redes informales de los linajes eran más eficientes. Con el desplazamiento del consumo ostentoso a la Corte, los sectores de los servicios y la construcción, los dos más afectados por los modelos de gasto de la élite, entraron en recesión en las ciudades del valle del Duero.

Por las razones explicadas (véase el capítulo 6), la presión fiscal no ayudó a la industria, y las manipulaciones de la moneda, más intensas a medida que se entraba en el siglo XVII , perjudicaron al comercio en una de las regiones más monetizadas de la península. Los acuerdos de paz de principios del XVII facilitaron que los tejidos ligeros del norte inundaran el país, lo cual agravó las dificultades de las industrias castellanas. Pero todo eso no era solo consecuencia de los acontecimientos políticos: en muchos aspectos, fue consecuencia del funcionamiento de las redes comerciales internacionales. La creciente necesidad de plata y otros productos coloniales para el comercio holandés en el Báltico intensificó aún más su interés por obtener esas mercancías en la península y América y, de esa forma, intentar equilibrar la balanza comercial con Castilla (Israel, 1989, pp. 44-45 y 54). La penetración progresiva de los ingleses en los mercados mediterráneos hizo que Iberia se convirtiera en «el principal mercado para las telas inglesas fuera del norte de Europa», lo que además permitía a los comerciantes de aquel país el acceso a los productos americanos (Brenner, 1993, tabla 1.3 y p. 30). No fue coincidencia ni casualidad que varios centros industriales regionales que habían resistido hasta entonces quebraran ahora, ni que la industria de la seda en Toledo por fin empezara a atravesar dificultades. Granada ya estaba en crisis y se centraba más en la exportación de seda cruda. Y lo mismo ocurriría con Segovia desde los años 1620-1630. Además, la competencia extranjera en tejidos de seda y otros productos asiáticos para el mercado americano se volvió más intensa. [15]

Madrid representaba exactamente el tipo de mercado en el que era relativamente fácil la penetración de productos extranjeros. Como era un mercado muy concentrado, tenía costes de transporte, distribución y comercialización relativamente bajos, una vez que los productos hubieran atravesado las puertas de la ciudad; y estas eran las condiciones más favorables posibles para los productos extranjeros, dado que una gran proporción de su precio final procedía de los gastos contraídos durante el transporte y la entrega.

Una vez conquistada Madrid, se había ganado un gran porcentaje del mercado castellano. El otro mercado importante, América (en otras palabras, Sevilla), también se caracterizaba por un alto grado de concentración espacial y operaba con arreglo a unas reglas asimismo muy beneficiosas para los comerciantes extranjeros, como hemos visto.

La reestructuración de la red urbana interior en beneficio de Madrid fue acompañada de importantes cambios en el sector rural. La evolución demográfica tanto en ciudades como en áreas rurales y la producción de trigo en esta zona también descendieron entre 1600 y 1630 (Yun, 2004, 1999, tabla de p. 54). Hubo muchos habitantes desplazados que fueron a Madrid, cuyo crecimiento no se interrumpió hasta 1630-1640 debido a la llegada de artesanos, pero también de personas marginadas. El nuevo modelo de red urbana en el interior, con un Madrid desproporcionadamente grande e influyente y una red urbana muy débil alrededor, empeoró aún más la comercialización agraria, antes basada en la abundancia de núcleos dispersos y de mediano tamaño que animaban las ventas de los campesinos de su entorno.

Una tendencia económica similar se puede observar en Extremadura y el interior de Andalucía, así como en el Alentejo, en parte por el relativo agotamiento del flujo de emigrantes procedentes del norte. Hay motivos para sospechar que el nivel de resistencia al colapso quizá era mayor en esas regiones. Pero un sistema agrario basado en grandes propiedades, muchas de ellas dedicadas a cultivos que exigían menos mano de obra –o que solo necesitaban trabajo estacional, como la cosecha de aceitunas– o a la ganadería, retrasó la recuperación demográfica y, como mínimo, produjo un estancamiento. En el interior de España, solo Castilla la Nueva conservó cierta resistencia al declive.

Si bien no hay que pasar por alto los problemas de la periferia, la profundidad de la recesión en el interior ha llevado a hacer extrapolaciones que dan una idea demasiado negativa de la posición del conjunto peninsular. Pero, en realidad, la crisis no tuvo la misma cronología ni las mismas consecuencias en otras regiones de la península, y derivó en recesión o no dependiendo de muchos factores, entre ellos las condiciones medioambientales.

Los problemas eran evidentes en la franja que va desde Galicia hasta Navarra, la llamada vagamente «España atlántica». Aquí volvemos a tener la sensación de un mundo lleno que estaba siendo castigado por brotes de enfermedades. La ruptura de los vínculos comerciales con el norte de Europa, el estallido de guerras con

Flandes e Inglaterra y la amenaza creciente de los corsarios en el Atlántico creaban problemas adicionales en esta zona. La industria del hierro vasca se vio asimismo afectada por la contracción de la demanda interna, de forma que cedió la ventaja competitiva que tenía sobre sus rivales extranjeros (Bilbao, 1987, pp. 52-57). Y todos esos reveses se sumaron a la contracción del comercio que unía varias de estas zonas a otras economías regionales en el interior de la península (Lanza, 2010; Yun, 1987). Hacia 1600, por consiguiente, muchos de los sectores que habían facilitado la expansión del siglo anterior estaban en dificultades. El contacto con otras regiones era limitado, como muestra la caída del comercio con el valle del Duero a partir de 1610-1620. Aunque habría que incluir muchos matices, se podría aceptar la tesis de que la región atravesó una crisis entre 1590 y 1615-1620.

Sin embargo, la pauta general en estas regiones fue muy diferente a la del interior de Castilla. Las condiciones medioambientales de la región hacían que siempre pudiera pasar lentamente a nuevos recursos alimentarios como el centeno, el castaño y el mijo, los procedentes del sector pesquero o la ganadería doméstica. La abundancia de bosques garantizaba la existencia de una valiosa reserva de ganado y una amplia variedad de recursos alimentarios. Este ecosistema era receptivo a la lenta pero constante expansión del maíz desde comienzos de siglo, lo que le permitió resistir las crisis alimentarias; más tarde vendría la patata. El modelo fiscal, basado en las sisas que gravaban las transacciones comerciales (o al menos esa era la base para las estimaciones de la Corona), tenía menos repercusión en una región en la que el autoconsumo campesino era muy alto. De hecho, incluso parece que los productos a los que se aplicaban los impuestos eran menos decisivos, como en el caso del vino comercializado, por ejemplo (Saavedra, 1993). La venta de terrenos comunales apenas si fue perceptible. Los efectos a medio plazo de las guerras en el norte de Europa sobre la construcción naval fueron menores de lo que se ha supuesto, y el sector se recuperó relativamente pronto (Grafe, 2006; Valdez-Bubnov, 2011, pp. 73-88). Estos factores ayudan a entender por qué, pese a todos los problemas de principios del siglo XVII , en Galicia, Asturias, Cantabria, el País Vasco y Navarra el descenso de la población llegó más tarde y fue más lento que en otras regiones de España, hasta el punto de que parece que fue una crisis más de estancamiento que de recesión (Yun, 2019, gráfico 8.2).

Un panorama con equilibrios y matices similares es el que ofrece el gran arco que va desde los Pirineos catalanes hasta el este de Andalucía pasando por Levante. En Valencia y Murcia, por ejemplo,

el desequilibrio entre tierras cultivadas, cada vez más extensas, y los pastos y zonas boscosas, en retroceso, creaba una situación de rendimientos decrecientes y falta de abono que se agudizaría con la crisis de la ganadería trashumante (Casey, 1983, p. 53). La expulsión de los moriscos a partir de 1609 también privó a estas zonas de un capital humano muy valioso, con gran destreza para el riego, la agricultura intensiva, el comercio interregional y la producción de seda (Casey, 1983; Vassberg, 1996). La economía urbana, la industria y el comercio también atravesaban mares agitados. En parte, porque el mercado de dinero no favorecía la circulación de capitales hacia las actividades productivas, como puede verse por las quejas sobre los *censals* aplicados a las rentas de los terratenientes en Valencia (Casey, 1983, pp. 95-97). El endeudamiento creciente de los ayuntamientos y la *Generalitat* debieron de tener un efecto similar, al absorber capitales que potencialmente se podrían dirigir hacia las actividades económicas. La industria de la seda valenciana estaba quedando arrinconada por rivales más competitivos. Como en Castilla, la seda estaba pasando de ser un material básico utilizado en la industria local a ser una materia prima exportada a otras regiones de Europa (Casey, 1983, pp. 89-92).

No obstante, y al igual que ocurría en la cornisa cantábrica, había varias diferencias con Castilla que permitirían una recuperación más rápida. El número cada vez mayor de tierras eclesiásticas amortizadas y mayorazgos no alcanzaba las dimensiones del interior castellano. Y en este amplio arco oriental (especialmente en Cataluña) el hecho de que la nobleza tuviera menos participación en las aventuras imperiales reducía la importancia de las estrategias de búsqueda de rentas y la captura de rentas políticas en la Corte como sustitutas de una mejor gestión económica. [16] Las consecuencias, como hemos visto, eran el bandolerismo y la inseguridad en el campo, que podrían haber constituido un mayor riesgo para el comercio, pero que empezaron a disminuir en las últimas décadas del siglo. Además, el sector agrario destacaba por su dinamismo en distintas zonas. En Cataluña se estaban produciendo cambios que incluían la diversificación de los cultivos asociados a la masía y una agricultura más intensiva que en el interior de la península. [17] Hasta 1620-1625, la emigración francesa a Cataluña y, en menor medida, a Valencia, continuó, y Murcia pudo repoblar en esas décadas zonas deshabitadas. [18] Ni siquiera un golpe como la venta de tierras baldías y concejiles tuvo la repercusión que había tenido en áreas de Castilla.

El estudio de Eva Serra (1988) también revela una

diversificación creciente de la producción dentro de una agricultura dirigida al mercado y basada en el vino, el arroz, la morera y los cítricos. Estos esfuerzos no solo permitían comercializar un porcentaje mayor de la producción final, sino también defraudar una mayor parte de la renta que se debía pagar a los terratenientes, lo que reducía la presión sobre los campesinos. Como hemos dicho, tanto en Valencia como en Murcia la expulsión de los moriscos dio al traste con una oportunidad de mejoras agrarias, pero acabó provocando la redistribución de la actividad económica y de la población y permitió que surgiera una agricultura de cereales en las tierras de secano. Este giro entrañó cambios importantes. En Valencia, la población se concentró cada vez más en las zonas del litoral, cerca de la capital, una transformación que, parece razonable suponer, estrechó los lazos entre el campo y la ciudad. Igual que en Cataluña, se desarrollaron nuevos cultivos comerciales. Fue el caso del arroz, la vid, el maíz y la barrilla, una planta ligada al auge de la industria del vidrio y la fabricación de jabón. Junto a estos avances hubo campañas para extender el sistema de riego e incluso otros intentos que habían comenzado ya en el siglo anterior para cultivar terrenos nuevos (Casey, 1983, pp. 51-58, y Pérez y Lemeunier, 1984, pp. 115-119). Detrás de todas estas iniciativas puede vislumbrarse el desarrollo del mercado. Otros factores importantes fueron la reorganización de la propiedad, que llevó a la concentración de tierras en granjas de tamaño medio y, por tanto, una situación más equilibrada entre las tierras disponibles y la fuerza laboral (Furió, 1995, pp. 324-326). Los terratenientes como los que vivían en Valencia, que obtenían sus ingresos de la *partición de frutos* o de explotaciones arrendadas a largo plazo en enfiteusis, tenían necesariamente que fomentar las mejoras productivas: en este sentido, sus intereses coincidían con los de sus campesinos o vasallos. En esta situación, los derechos de propiedad fueron positivos para la recuperación económica (Furió, 1995, pp. 329-331). Dado que a eso se sumó una mayor flexibilidad en el mercado de tierras y una menor extensión de la propiedad titulada, el resultado fue una recuperación lenta pero innegable.

Las ciudades entraron en crisis, pero no se derrumbaron. La llegada de nuevas especias de Asia a través del comercio mediterráneo tuvo efectos positivos en puertos como Alicante, que se convirtió en un punto de distribución hacia el interior de la península. Alicante también iba a ser un conducto hacia el Mediterráneo para las mercancías procedentes de América (Casey, 1983, pp. 82-84). Al menos hasta 1620, los beneficios indirectos del comercio americano y las redes del norte que se proyectaban ahora sobre el Mediterráneo se sintieron desde Málaga hasta Almería.

También permanecieron en activo otros sectores económicos. Incluso a finales del XVI , el comercio de la seda seguía siendo relativamente estable, con conexiones que se extendían desde Valencia y Murcia hasta Toledo. En Cataluña y Valencia la carga fiscal no había aumentado tanto como en la meseta, y el tipo de impuestos tampoco era tan perjudicial como los millones. Además, las regiones costeras del este de España habían sufrido la emisión de *censals* y la absorción de ahorro por su parte. Pero las deudas institucionales eran más moderadas –si las comparamos con los juros del estado y los censos municipales en Castilla–, por lo que el desvío de capital de otras inversiones más productivas como el comercio no fue tan intenso (Vilar, 1962, vol. I, p. 360). Dado que la deuda pública estaba ofreciendo menos rendimientos que antes y los niveles de endeudamiento señorial habían alcanzado su límite natural, a partir de ese momento resultó más lógico para los inversores dedicar su dinero al comercio y a actividades productivas. En Barcelona, los problemas de la industria gremial desembocarían en un *Verlagssystem* , más eficaz y flexible a la hora de compaginar la oferta con la demanda (Vilar, 1962, I, pp. 383-387). Al estar situadas en la costa, las ciudades levantinas tenían la considerable ventaja sobre las del interior castellano de contar con un abastecimiento más seguro y regular.

Estas fuerzas positivas también se notaron en las costas mediterráneas de Andalucía oriental. Aunque la industria de la seda de Granada sufrió una crisis innegable, no desapareció. Más importante aún, las áreas costeras empezaron a beneficiarse de la lenta pero clara recuperación del comercio mediterráneo. La llegada de los holandeses y, sobre todo, de los ingleses poco a poco empezó a dar vida también aquí a los puertos pequeños de la zona y a ciudades como Málaga. Otra parte de este tráfico consistía en los productos procedentes de Sevilla, que se enviaban al resto del Mediterráneo. Al socaire de esta nueva coyuntura se desarrolló el cultivo y la comercialización de la uva pasa, que acabaría siendo el sector más dinámico desde finales de siglo.

En muchos aspectos, Portugal y, en concreto, su costa, eran similares a las zonas litorales del Mediterráneo y Cantabria. El crecimiento se frenó a partir de 1570, pero, después de estabilizarse hasta 1625, estas regiones experimentaron una expansión lenta pero sostenida hasta 1700. Este fenómeno, que está relacionado con el comercio de América, dejó huella en la expansión de ciudades como Lisboa y, sobre todo, Oporto. La segunda mitad del siglo XVII fue testigo de una expansión agraria equiparable a la del litoral español: basada en la enfiteusis, comenzó con el desarrollo de cultivos comerciales –el vino iba a ser el mejor ejemplo, y la zona de

Oporto, la más importante– orientados a la exportación (Barros, 2007), en parte debido a las conexiones crecientes con Inglaterra a raíz de la independencia y de la presencia cada vez mayor de mercaderes de este país interesados en el oro brasileño. Se ha demostrado de forma convincente que, debido a ello, la contribución del imperio al crecimiento portugués en el siglo XVII fue positiva (Costa, Palma y Reis, 2015).

Así, pues, la llamada crisis del siglo XVII llegó más tarde a algunas de estas regiones y fue más suave y más breve que en el centro de la península.

¿Qué estaba ocurriendo?

Mirado en conjunto, se percibe que se estaba fraguando otro modelo de crecimiento basado en el dinamismo de la periferia peninsular (Ringrose, 1996). Pero, además, desde mediados de siglo y aunque varió en intensidad, la recuperación económica se hizo sentir también en el centro de Iberia. Este no es el lugar para intentar una explicación de ese resurgimiento que se consolidaría en el siglo siguiente. [19] Como siempre en las economías preindustriales, se debió a reajustes entre la cantidad de población y los recursos disponibles, un mejor equilibrio entre ganadería y cultivos, y la bajada de la renta de la tierra, que ofrecía más margen a quienes las cultivaban directamente. La crisis también tuvo efectos positivos porque provocó una redistribución de las rentas que disminuyó los desequilibrios en los ingresos entre 1590 y 1650 (Álvarez Nogal y Prados de la Escosura, 2012, figura 3, p. 9). Estos reajustes se debieron asimismo a cambios en el reparto de la propiedad. La concentración de la posesión de las tierras y la aparición de nuevas explotaciones señoriales en las que importaban más los ingresos procedentes de estas que los derivados de la jurisdicción activaron la necesidad de arrendar terrenos y, de esa forma, crear mejores condiciones tanto para los campesinos que las trabajaban como para la recuperación agraria. La concentración de capital en manos de las instituciones eclesiásticas hizo que, cada vez más, pudieran ofrecer censos y préstamos a los agricultores con unos tipos de interés inferiores a los oficiales. Pero también hubo otros factores todavía más complejos. En cualquier caso, esta explicación parece clara cuando se examina la evolución de los bautizos. Y lo mismo puede decirse de la evolución de los diezmos, e incluso de los indicadores del comercio interior.

Es muy posible que la trayectoria de la economía española de la época fuera muy similar a la de la italiana (Federico y Malanima, 2004). Dicho esto, la crisis subalpina fue más breve y quizá más

creativa que la ibérica (o al menos la de España). Los estudios existentes sobre Portugal también apuntan en esta dirección (Reis, 2016). A la hora de la verdad, Portugal no era más que otra región periférica más de la península Ibérica y su economía se comportaba, si bien con diferencias de intensidad, según el modelo de mayor dinamismo de las ciudades costeras que se estaba implantando en Europa. Lo que ocurrió en Iberia no fue distinto del modelo de desarrollo que estaba naciendo en Europa, aunque quizá sí lo fueron su ritmo y su intensidad. Los mapas de la densidad de población de pueblos y ciudades demuestran que España sí recuperó sus niveles de urbanización del siglo XVI , aunque tal vez más despacio, pues no se haría hasta mediados del siglo XVIII (Álvarez Nogal y Prados de la Escosura, 2012, tabla 2). Como en el modelo europeo descrito por De Vries, las ciudades de la periferia como Lisboa, Oporto, Barcelona, Cádiz, Málaga y Valencia sustituyeron al dinamismo de los centros del interior como Segovia, Salamanca, Toledo y Valladolid que tan boyantes habían sido desde el siglo XV hasta el XVI .

Ello se produjo sin un cambio radical en el marco institucional. Este detalle es más interesante en la medida en que, como hemos visto, este marco no era, en sí, demasiado propicio al desarrollo económico; o lo era sólo bajo determinadas condiciones. Como en el caso de América, pero en un grado mucho más modesto, la relativa abundancia de recursos, las condiciones ecológicas, los pequeños cambios en los derechos de propiedad, los sistemas de arrendamiento (como la difusión de la enfiteusis y el arriendo a largo plazo) y el comercio internacional pudieron crear unas condiciones que permitieron la recuperación y el crecimiento e incluso que, de nuevo, instituciones muy similares sacaran a relucir su cara más positiva. Asimismo, el hecho de que los pactos entre las élites y el sistema institucional derivado de ellos fueran muy diferentes en cada región, algo lógico en una monarquía compuesta, redujo la posibilidad de que las dificultades que se vivían en Castilla y las zonas interiores de la península se dieran con la misma intensidad en todas partes. Como consecuencia, fue perfectamente posible la recuperación de regiones concretas. Hacia 1668, cuando el Tratado de Lisboa instauró la paz entre los Habsburgo y los Braganza, el modelo peninsular de crecimiento económico ya tenía un diseño muy parecido al del resto de Europa.

Esta situación coincidió con un momento crítico en el que ambas dinastías vieron que su capacidad y la de sus territorios metropolitanos de beneficiarse de la posesión de los imperios era limitada. Las redes del comercio internacional operaban de un modo muy poco favorable para ello, y la globalización en Asia,

África y América era una de las razones de esta circunstancia. Las instituciones creadas en estos procesos eran ineficaces para estos propósitos, no por su naturaleza, sino porque estaban quedando obsoletas. La paradoja era evidente: en un mundo como el del siglo XVIII , en el que el crecimiento se iba a centrar en las costas y los vínculos con el comercio internacional, dos de los países más volcados hacia los circuitos internacionales iban a crecer despacio. No es este el sitio apropiado para explicar esta situación. En cualquier caso, merece la pena recordar que España y Portugal vivieron intentos importantes de reforma ya desde las últimas décadas del siglo XVII , lo cual demuestra cierta capacidad de adaptación (Storrs, 2006). Comenzaba una nueva etapa en la historia de los imperios y, por tanto, de la globalización.

***

¿Fueron estos, entonces, unos imperios decadentes? Desde el punto de vista moral planteado en una visión *Whig* de la historia –en otras palabras, la perspectiva de la Leyenda Negra–, se ha dicho que así era. La corrupción, como aseguraron tantos escritores de la Ilustración, incluidos pensadores españoles y portugueses, que empezaban ya a mirar las sociedades del Antiguo Régimen desde valores diferentes a los de estas, estaba a la orden del día en los países ibéricos y sus colonias. Lo mismo sucede si nos limitamos a las consecuencias de los tratados internacionales, como los de Münster (1648), Westfalia (1648), los Pirineos (1659) y Lisboa (1668). Madrid estaba perdiendo influencia y los dominios europeos de los Habsburgo disminuían, al mismo tiempo que la injerencia de otros países en el monopolio colonial se legalizaba. Lisboa estaba empezando a crear un nuevo estado cuya columna vertebral, no por casualidad, iba a ser un estado fiscal con gran implicación del reino, pero cuyo imperio iba a depender en medida notoria de la ayuda inglesa.

Por otro lado, ni la perspectiva moral de hoy ni los primeros pasos hacia la desintegración del proyecto imperial ofrecen los únicos puntos de vista desde los que juzgar la realidad de los imperios español y portugués y la monarquía compuesta que les sirvió de base. Si no totalmente, sí en buena medida, lo que la Ilustración interpretaba como corrupción formaba parte de un sistema político y un pacto conflictivo que dio longevidad al imperio. Y sucedió mientras la economía americana conservaba una cierta capacidad de recuperación y las economías española y portuguesa atravesaban una ralentización que no era nada excepcional –en términos cualitativos– en el contexto mediterráneo

y de la que acabarían por recuperarse, a pesar de todo. Al mismo tiempo, en España se había establecido una base que, una vez superada la separación de Portugal, permitió que el pacto entre los distintos centros de poder imperial –y, sobre todo, entre Madrid y las colonias– sobreviviera durante muchos años. Lo mismo ocurrió en Portugal con los centros que le quedaban en Asia y África y, más importante, en Brasil. El principal objetivo –y tal vez otra forma de evaluar el éxito de los imperios– se logró: su propia supervivencia. El problema, como explicará el epílogo, es que en 1668 o en torno a esa fecha habían cambiado muchas cosas en el panorama político internacional. Y también se había producido una transformación muy importante en Iberia: la construcción de unos sistemas absolutistas en los que las negociaciones entre la Corona y las élites dependían cada vez menos de órganos colectivos como las Cortes y cada vez más de una tensión, progresivamente más desigual, entre el rey y una multitud de actores sociales que a menudo tenían intereses distintos y contrapuestos. Esta situación no era necesariamente negativa, pero, por razones que escapan a este estudio, iba a hacer que fuera más difícil crear riqueza para toda la sociedad y contribuía a mantener formas de dominio social muy perjudiciales para muchos.

CONCLUSIONES PARTE III

Imperios y leyendas

El gran problema de los imperios ibéricos vendría de su propia estructura y su contexto. Habían lanzado la globalización europea, pero esta se convirtió enseguida en algo más complejo. Los imperios fueron el trampolín para la formación de redes globales que no siempre respondían a los intereses de los gobernantes. De hecho, estas eran tan importantes porque las instituciones políticas creadas por esos gobernantes dejaban aún bastante que desear a la hora de crear confianza entre los agentes económicos, que tenían que seguir recurriendo a los mismos sistemas que habían estado aplicando desde hacía siglos. El resultado es que estas redes, imposibles de controlar por los gobiernos y con un carácter transfronterizo e incluso transimperial, harían imposibles modelos imperiales que pretendían basarse en sistemas de control de los circuitos comerciales más importantes, como la Carrera de Indias o el *Estado da India* . Además, el carácter híbrido de esas redes (comerciantes, funcionarios, clérigos, hasta piratas…) ayudaría al desarrollo de las prácticas de patronazgo, nepotismo, y caza de rentas, fraude e incluso corrupción que eran constitutivas del propio sistema y que iban a repercutir en el funcionamiento de las instituciones formales creadas en los imperios.

Si las dificultades de control de los recursos coloniales por parte de los estados se han estudiado casi siempre desde la perspectiva de lo ocurrido en estos dos imperios, lo cierto es que se deben considerar asimismo desde el punto de vista de lo acontecido en sus periferias e incluso fuera de ellos. Esto tiene mucho que ver con el hecho de que los imperios ibéricos eran, como se ha dicho, uno más entre los agentes de la globalización. La expansión del Imperio otomano y su proyección hacia Asia, ya desde el siglo XV , sirvieron no solo para crear un elemento de contención en el Índico desde mediados del siglo XVI , sino también para fomentar rutas comerciales inaccesibles a los ibéricos. Estas rutas se veían reforzadas por la tolerancia religiosa del sultán y la propia esencia del imperio como recolector de rentas de las redes mercantiles que lo atravesaban. Desde las primeras décadas del siglo XVII , se estaban desarrollando también las rutas inglesas que alimentaban el comercio del Levante mediterráneo (Fusaro, 2015). Además, dado que los portugueses apenas habían sido capaces de controlar una mínima parte del tráfico asiático, los circuitos de este último se

pudieron reorientar hacia otros actores, como los holandeses, con notable eficacia. A partir de 1644, la nueva dinastía Qing, creadora de otro imperio que limitó la expansión europea en el mar de China, empezó a frenar la expansión en Asia, y a esa presión se sumaron otras habituales en la zona a las que hemos hecho referencia y relacionado con el carácter policéntrico de la globalización. La incorporación de América al proceso de globalización mediante el desarrollo de flujos de comercio regional y de rutas alternativas a la que unía el Caribe con Sevilla también debilitaron al rey de España. Y, mientras tanto, a la acción de los holandeses se unía el crecimiento de las colonias inglesas en el norte de América, que reforzó aún más las posibilidades de tráfico ilegal con el Caribe y las colonias españolas y portuguesas, con las consiguientes repercusiones en la recaudación del rey. Esta situación iba a debilitar el acuerdo entre Lisboa y Madrid.

De este modo, si bien pese a su crecimiento el comercio colonial seguía siendo pequeño en relación con la riqueza total de Europa, las tensiones generadas iban a ser decisivas y a acentuar las necesidades de reformas fiscales, afectando también al delicado equilibrio de las relaciones políticas en el seno de la monarquía de los Habsburgo.

La indecisión de potencias como Holanda o Inglaterra a la hora de conquistar amplias porciones de los territorios controlados por los portugueses y los españoles o su conciencia de que no les era rentable afrontar los costes de protección de estos, junto a las experiencias fracasadas como la de Bahía o Pernambuco, contribuyeron a que las colonias siguieran bajo el gobierno de los Habsburgo de Madrid y luego de los Braganza. Pero esto, que era un buen negocio político, no lo era tanto desde el punto de vista comercial. Los imperios sufragaban los costes de protección –externalizando en forma de compensaciones por fraude, nepotismo, patronazgo y contrabando los gastos que comportaban sus funcionarios– a expensas de que buena parte del comercio y los recursos económicos se escapara de las manos de los monarcas. Tras una crisis, el cambio en los ecosistemas americanos permitiría una nueva fase de expansión que iba a ser también buena para el rey, si bien este no se llevaba la parte del león sino una proporción cada vez más pequeña de la riqueza general que generaban sus dominios. En la medida en que las élites coloniales habían aumentado su riqueza, también aumentaron su capacidad de decisión política. La capacidad creciente de retener recursos –incluso militares– en un momento tan delicado como la guerra de los Treinta Años es buen síntoma del cambio que se estaba operando en el equilibrio entre colonias y metrópoli y que recuerda mucho a lo que William S.

Maltby ha llamado la «deriva hacia la autonomía», [1] que –desde nuestra perspectiva– no es sino la expresión de la imposibilidad de aplicar una política mercantilista desde los presupuestos de una monarquía compuesta que nada tenía que ver con la formación de sistemas protonacionales típicos del mercantilismo (Yun, 2015). Pero nada más lejos de la imagen de imperios inmóviles o decadentes. Ambos, el Imperio español y el Imperio portugués, separados desde 1668, estaban en constante reconfiguración sobre bases nuevas. El primero, sobre un pacto colonial que residía en un alto grado de autonomía de las minorías criollas y en las transferencias interregionales de fondos útiles para su defensa. Una defensa que ya no redundaba solo en interés de Madrid, sino también de esas mismas élites, que eran las primeras interesadas en no perder autonomía a causa de que las conquistaran otras potencias o que veían un cambio de bando como un peligro enorme para su propia existencia. El segundo iba a volverse hacia Brasil, donde la minería del oro crearía nuevas bases de desarrollo de la economía de plantación y donde, en pleno auge del mercantilismo y de la guerra contra Holanda –ahora aliado de España–, encontraría en Inglaterra al socio interesado en el mantenimiento de un imperio que le reportaba notables beneficios. En ambos casos, se estaban perdiendo áreas de dominio e influencia, pero se garantizaba la subsistencia de partes muy sustanciosas del sistema imperial.

Como es lógico, todo ello vino acompañado de rupturas en la monarquía compuesta de los Habsburgo. Y, de nuevo, estas no se entienden sin examinar el proceso de globalización y sus efectos sobre el conjunto. A medida que las remesas de plata americana llegada a Sevilla disminuían y los sistemas fiscales americanos trabajaban cada vez más para que una parte de los recursos se quedara en América, la unidad de la monarquía compuesta empezaba a peligrar en Europa. Es ese fallo del sistema global el que explica la necesidad de gravar más a territorios como Cataluña, Portugal, Nápoles y otros, algunos de los cuales ya tenían cierta costumbre de incrementar sus contribuciones. Y esto no se producía porque hubiera una recesión duradera en la economía americana, sino porque la participación de Madrid en sus recursos se veía limitada por las fuerzas centrífugas que creaba la globalización y los pactos a los que esta obligaba. La rebelión de Portugal, la de Cataluña e incluso la de Nápoles supusieron algo más que movimientos fiscales. Fueron también la manifestación de que uno de los pilares del pacto entre los Habsburgo y las élites de sus dominios europeos en torno a la movilización de recursos locales pasaba por la eficiencia recaudatoria del imperio y por el funcionamiento de un sistema portugués que era ya insostenible. En

este caso, además, el problema no era solo la dificultad de mantener las posiciones lusas en Asia. Se trataba también de que esos problemas tensaban las relaciones entre el rey de Madrid y las élites portuguesas en Goa y en Lisboa hasta hacerlas incompatibles con el principio constitucional básico de la monarquía compuesta: que los recursos de los súbditos debían ser para beneficio de estos. Las reformas fiscales mucho más drásticas que haría dom João de Braganza desde 1668 son un buen síntoma de lo que estaba ocurriendo: con independencia de que los portugueses tuvieran razón o no en ver tiranía en la política del conde-duque de Olivares, el estado no se podía mantener sobre los parámetros en que se asentaba y había que dar pasos hacia un reforzamiento del sistema fiscal en el seno del reino.

Hacia 1668, las élites castellanas habían conseguido mantener el sistema creado por Carlos V dentro de sus fronteras. Pero la monarquía compuesta ya no era eficiente ni constituía un buen sistema político para el mundo de la globalización y el mercantilismo. Esas élites consiguieron reproducir su *statu quo* . Sin duda, la nobleza se renovó en la medida en que la circulación de las élites permitió el ascenso de nuevas familias (Yun, 2004). Ahora, una nueva nobleza indiana empezaba a entrar en el espacio político peninsular. Las oligarquías urbanas de Castilla se habían tenido que abrir a nuevos miembros. Las diferencias de peso entre los distintos reinos de la monarquía estaban intentando crear una ideología estatalista –e incluso de comunidad imaginada– castellana que se asimilaba con España como si esta fuera una pura extensión de Castilla. Pero ese sistema político seguiría siendo un estado compuesto incluso a pesar de la desaparición de los parlamentos que representaban a los reinos desde 1665. Y, aún más importante, esto coincidió con el desarrollo de un modelo de absolutismo en el que, desaparecidas esas Cortes y en particular las de Castilla, se perdía el componente territorial de la representación política de todo el reino para pasar a un sistema de relación directa y bilateral entre el rey y cada una de las ciudades, corporaciones, casas aristocráticas o instituciones religiosas. Ese modelo de desarrollo constitucional guardaba similitudes con el de otros países de Europa, como Francia, pero quedaba muy lejos del que, en Inglaterra, sería capaz de crear el estado más eficiente a la hora de defender mercados y rebajar, merced a su capacidad marítima, las incertidumbres en el comercio internacional para sus súbditos. E igualmente importante, eso se haría en Inglaterra de 1700 en adelante, al tiempo que se creaban instituciones que fomentaban la innovación y, aunque no estaban exentas de la caza de rentas por parte de sus élites, sí es posible que esta tuviera menos importancia

relativa, creándose así un contexto más propicio para el crecimiento intensivo. [2]

Desde comienzos del siglo XVIII iban a crearse tanto en España como en Portugal las bases de un nuevo absolutismo cuyo eje no sería una monarquía compuesta dispersa con un apéndice imperial, sino un estado protonacional con sus colonias. En el caso de España, se había llegado a eso por desmembración y crisis de la monarquía compuesta y dinástica de los Habsburgo. Sobre esas bases, y sobre la lenta recomposición de las economías regionales y de las relaciones entre ellas, se iba a asentar un nuevo crecimiento que habría de ser lógicamente lento y limitado en ambos países y que sería la manifestación de otro hecho: la capacidad de generar crecimiento –en los niveles habituales en economías preindustriales– tenía que ver con el marco institucional y de los derechos de propiedad, pero esa no era la única variable. La actuación de ese marco institucional se debe ver en el contexto de la disponibilidad de recursos de cada momento. Los países ibéricos parecen haber perdido mucho fuelle desde la perspectiva económica. Se estaba pagando –al menos durante un tiempo– el precio de unas políticas dinásticas y de pactos entre las élites y la Corona poco propicias al aumento de la riqueza. El motor del crecimiento económico europeo se estaba desplazando al norte del continente y, si bien la crisis de las economías mediterráneas no fue la catástrofe que se ha pensado, no es menos cierto que estas habían perdido competitividad en un mundo más competitivo. El resultado iba a ser selectivo: dentro de Iberia, las regiones del interior sufrieron más, mientras que se imponía un nuevo modelo de expansión basado en el dinamismo de la periferia. Formalmente, este era también un proceso europeo, si bien con más rémoras aquí, sobre todo en España. El crecimiento se notaría sobre todo en el siglo XVIII . Lo que no se podía ni imaginar es que en el seno de dichas instituciones se produjera un cambio cualitativo como la revolución industrial que iba a llamar unas décadas más tarde a la puerta de Inglaterra. O, en otras palabras, eso era difícil de imaginar en formaciones políticas en las que –no por el carácter parásito de la Corona sino por la constitución política y los pactos que le servían de base– el estado, entendido no ya como la Corona sino como un conjunto de instituciones y redes de intereses dominantes, más que velar por las actividades privadas, las explotaba sistemáticamente (Jones, 2000, p. 221). Las reformas políticas y la flexibilidad de las economías del siglo XVIII en países como Francia, Portugal o España serían muy favorables y explican el crecimiento en estos países. Pero quedaban aún lejos de Inglaterra. Mientras tanto, el desarrollo del comercio internacional,

ligado a la globalización, seguiría marcando la geografía –principalmente costera– del crecimiento en los países ibéricos.

EPÍLOGO

¿Imperios fracasados?

Como hemos dicho al comienzo de este libro, ambos imperios –casi es una regla en la historia de estos– han tenido mala prensa. Desde los coetáneos a la historiografía actual, muchos autores han subrayado los aspectos más negativos o han hecho comparaciones implícitas con la actualidad que han llevado a valoraciones pesimistas. Cuando no se ven como oportunidades perdidas para la formación de estados nacionales, se consideran un lastre para el crecimiento económico e incluso para la modernización de las economías de ambos países. Asimismo, la Leyenda Negra ha subrayado las aberraciones morales que provocaron.

Desde el punto de vista político, los dos imperios, y sobre todo el español, se han considerado como la base de procesos anómalos de construcción del estado. Se ha llegado a considerar que el Imperio español fue la clave de un proceso frustrado de construcción de un estado español nacional que no pudo evolucionar ni hacia el modelo parlamentarista inglés ni hacia el jacobino francés. Cabe pensar, sin embargo, que las formas de construcción estatal no se agotan en estas. Como hemos mantenido a lo largo del libro, el Imperio español fue, al menos hasta 1600, la clave de la gran capacidad de supervivencia de la monarquía compuesta. No sabemos qué hubiera pasado sin él. Todo induce a pensar que este sistema político no habría podido subsistir, al menos como lo hizo ni durante el tiempo que lo hizo y, desde luego, para bien o para mal, no habría conseguido atender a las aspiraciones de los Habsburgo. Basta pensar en las rebeliones de las Comunidades y de las Germanías, que se producen antes de que América hubiera surtido sus efectos balsámicos, o en las de Aragón, Cataluña y los Países Bajos, cuando se intentaron rectificar los pactos que garantizaban las esferas de poder y capacidad de reproducción de las élites. Lo cierto es que, por lo que a España se refiere, más que un proyecto inacabado (un argumento tras del cual hay un cierto anacronismo teñido de desesperanza), el resultado fue durante mucho tiempo una monarquía compuesta de unidades políticas diversas –coronas, reinos, principados, jurisdicciones señoriales y urbanas e incluso territorios forales con jurisdicción específica–, con instituciones y sobre todo con parlamentos diferentes; una fórmula política que no debe extrañar si se observa desde la propia época. Desde la perspectiva actual, tampoco debería considerarse una

aberración, a la vista de otros procesos de construcción del estado nacional incluso más largos, tardíos y complejos, como son los de Alemania o Italia. Los estados compuestos no son la excepción, sino la regla, en la historia de la Europa Moderna, como hemos dicho antes. Es más, si lo midiéramos desde esa perspectiva y redujéramos la idea de monarquía compuesta a la de una entidad política con varios reinos, el caso de Portugal se debería considerar como un modelo precoz de estado nacional, cosa que se ha hecho, pero a costa de olvidar que su constitución interna no responde a los sistemas de soberanía del estado nacional.

Desde el punto de vista económico, se ha considerado que el Imperio portugués fue la causa de una economía retrasada, basada tan solo en la exportación de materias primas a cambio de productos industriales. Y también se ha considerado como la causa del drenaje de capital humano hacia las colonias, que, aparte de otros males, abortó la formación de una burguesía sólida. [1] En el caso español, las visiones negativas son curiosamente contradictorias y tienen una impronta monetarista. Para muchos autores, las colonias fueron la causa de la inflación, que hacía poco competitivas las mercancías producidas en el país, y, al mismo tiempo, del aumento de los salarios, que reducía los beneficios de la industria. El resultado fue una balanza comercial desfavorable que terminaría arruinando a Castilla. Por otro lado –y siguiendo también a algunos teóricos de la época–, aún se dice que los pagos exteriores de la monarquía en las guerras europeas pudieron alentar el crecimiento de otros países y limitar las posibilidades de desarrollo interior.

Los estudios recientes sobre Portugal más bien tienden a la idea de que el imperio tuvo un efecto neto positivo sobre la economía. No existen estimaciones similares para España. Pero hemos intentado desarrollar el argumento de que el impacto sobre las economías de ambos países vino más bien por el lado institucional. En ambos casos, el imperio contribuyó al desarrollo de economías políticas incapaces de alimentar el crecimiento doméstico a partir de un cierto nivel de utilización de los recursos y de competencia internacional. En buena medida, porque contribuyeron a la captura de rentas de las élites por encima de la capacidad de innovación, por usar el binomio expresado por Eric J. Jones (2000). Es más, el efecto positivo de la plata española y del gasto militar sobre otras economías –particularmente la holandesa– más bien debe relacionarse con los cambios políticos que se produjeron en el país y con evoluciones institucionales y estructuras sociales diferentes, así como con la existencia de ecosistemas distintos –particularmente en el sector agrario–, en los que la plata era un factor más para el

aumento de la productividad y la capacidad de competir en el campo internacional. En cualquier caso, el resultado en Iberia fue una serie de reajustes con un fuerte componente regional, más que una decadencia económica en todo el país.

Por otra parte, sería ilusorio esperar que estos imperios hubieran producido una modernización de la economía o algo parecido a un crecimiento económico moderno o intensivo. Sea cual sea la explicación de la Gran Divergencia y de la revolución industrial, ninguna de las versiones actuales que se dan sobre el hecho tiene el más mínimo valor heurístico desde la perspectiva de la España y el Portugal de 1600. [2] Los altos salarios y la emigración a América o Asia y Brasil no produjeron en Castilla ni en Portugal una inversión en tecnología y el paso a una economía de ahorro de trabajo e intensa en capital, por razones obvias que tienen que ver con su economía política, con la inexistencia de un estado eficiente económicamente y con el carácter aún limitado de la globalización. Es importante subrayar las enormes diferencias entre el mundo de 1600 y el de la Inglaterra de 1750, tanto en lo que se refiere al desarrollo del mercado interior como al exterior. Es evidente que el crecimiento del siglo XVI tenía un techo claro. Pero, además, pedir que de ese crecimiento surgiera el capitalismo industrial y juzgar los logros de los imperios por su incapacidad de conducir al crecimiento intensivo es, simplemente, un ejercicio de estupidez que hoy pocos historiadores plantean.

Desde el punto de vista de la organización imperial, también se ha tendido durante muchos años al excepcionalismo. Incluso se hace en la actualidad. Estos imperios serían, como toda experiencia histórica, irrepetibles. Sobre todo, si se miran desde una perspectiva anacrónica de lo que se piensa, a veces de modo muy vulgar, que fueron los imperios del siglo XIX . Pero muchos de los rasgos que se les atribuyen y sobre los que se basa la explicación de sus crisis son propios de la práctica totalidad de los imperios. Todos se han basado en una negociación entre las élites y la periferia o en la pluralidad de centros de decisión, como demuestra una lectura cruzada de libros como el de Burbank y Cooper (2010) y las relaciones que describe para imperios como el otomano, el chino, el romano y otros. Pero ese es el caso también si nos centramos en los imperios coetáneos o posteriores a los ibéricos. John Darwin (2012) ve el imperio inglés como un imperio inacabado, en parte por la existencia de centros de decisión muy diversos y no siempre de intereses coincidentes. A este respecto, es muy significativa la experiencia de este país en la India y la cesión de soberanía a la *East India Company* , a partir del siglo XVIII . Como lo es la de Holanda con la Compañía holandesa de las Indias Orientales (VOC) y la

existencia, también allí, de centros de decisión muy diversos (Adams, 2005). Otras debilidades que se destacan a menudo en el Imperio portugués y en el español, como lo elevado de los costes bélicos y la forma en que la movilización de recursos militares afectaba a las posibilidades de desarrollo, fue apuntada hace tiempo por Paul Kennedy (1988) como una característica de los imperios en general. Debido a su extensión, todos ellos han tenido y tienen problemas de información, a veces asimétrica, por lo que deben afrontar situaciones que afectan a las relaciones entre los diversos centros que los componen, y en particular a las existentes entre metrópoli y periferias. Precisamente por todo lo anterior, la negociación entre centro y periferia ha llevado a cesiones de capital político y económico a las élites y a prácticas de caza de rentas entre ellas, que a menudo actúan como *free riders* en relación con el centro, algo que con frecuencia ha dado lugar al uso del término corrupción. Y podríamos seguir.

Es muy posible que la forma de entender mejor estos imperios sea fijarnos en sus especificidades en el contexto histórico concreto y en relación con sus competidores del momento. Sin duda, el máximo competidor hasta bien entrado el siglo XVII sería el Imperio otomano. Aunque un estudio comparado con él –muy deseable– sería imposible en el marco de este trabajo, incluir algunas consideraciones podría ser muy significativo. Burbank y Cooper (2010) han ofrecido ideas muy sugerentes, pero el ejercicio se puede completar. Desde la perspectiva de la economía política, las semejanzas son muchas. Como en el caso ibérico, en el Imperio otomano hubo una creciente dependencia de los impuestos, sobre todo desde 1580 y, sin duda, por el esfuerzo bélico que se estaba realizando, en parte sustancial por su enfrentamiento con los Habsburgo (Pamuk, 2012). Ello fue acompañado, como en el caso de los imperios portugués y español, de una notable autonomía de las élites locales, lo que aumentaba la descentralización del estado fiscal que estaba emergiendo. Pero hay una diferencia fundamental: el sultán no intentó llevar a cabo una política proteccionista. Nunca hubo nada parecido a la Carrera de Indias. Por el contrario, lo que le interesaba al sultán era que el comercio fluyera por las diversas rutas y redes comerciales –con frecuencia con el protagonismo de no musulmanes–, con la intención de cobrar impuestos y permitir el abastecimiento interno, sobre todo de Estambul. De ahí precisamente su capacidad de utilizar y afrontar en provecho fiscal propio el fenómeno de la globalización que, en parte debido al Imperio otomano, corroía los ingresos del rey de España y Portugal. Lo que, obviamente, no le garantizaba generar un crecimiento intensivo. No obstante, el Imperio otomano, también considerado a

veces como un fracaso, iba a lograr el máximo objetivo de las formaciones imperiales y de sus gobernantes: con independencia de que no condujo al país a niveles importantes de riqueza y bienestar, consiguió prolongar su vida durante muchos años, tras un proceso de desgajamiento de territorios que se inicia en el siglo XIX . Por lo demás, como en los imperios ibéricos y en todos los imperios anteriores a los estados nacionales, el peso de las instituciones informales fue también decisivo en el Imperio otomano.

Lo más importante, sin embargo, es que el carácter compuesto del Imperio español y de la monarquía obstaculizaba la transferencia de fondos de unos estados a otros dentro del conjunto, no solo por razones técnicas, sino, lo que aún es más relevante, porque creaba fricciones «constitucionales» entre esos territorios; lo que equivale a decir que repercutía en los pactos con las diversas élites, sobre todo en los ámbitos europeos, y también en las relaciones entre portugueses y castellanos, vitales entre 1580 y 1640. Este sistema fue eficiente por las razones explicadas, pero solo hasta que surgieron formaciones políticas que, pese a no ser unidades estatales modernas, se asemejaban cada vez más a la fórmula de estados protonacionales de carácter homogéneo desde el punto de vista territorial que, a su vez, construyen sistemas coloniales de naturaleza eminentemente comercial y buscan ahorrar costes en la administración de esas colonias. Es el caso, principalmente, de Holanda e Inglaterra en el siglo XVII . Estas formaciones políticas se ajustaban mejor al modelo más eficiente en el mundo emergente del mercantilismo. En ambos casos, se trataba un *continuum* territorial que, pese a su fragmentación política, permitía un sistema aduanero eficaz, proyectado sobre un espacio fiscal reducido en la metrópoli de cuyas aduanas, alimentadas por el comercio exterior y colonial, provenía la mayor parte de sus ingresos. Pero, sobre todo, ambos –y en particular Inglaterra– fueron además el escenario de auténticas revoluciones financieras que, desde fines del XVII , alumbraron sistemas fiscales en absoluto perfectos o modernos, pero sí más eficientes y que permitían emitir deuda a intereses incluso más bajos que el español y con más garantías de pago. Y lo que es más importante, todo ello continuaría, en el caso del imperio inglés desde fines del siglo XVII , sobre la base de una economía más competitiva.

El carácter compuesto de la monarquía, por tanto, fue la fortaleza y la debilidad del complejo imperial luso-español. Pero había otro aspecto que no parece haberse dado en la misma proporción en el imperio inglés y que terminaría jugando en beneficio de este, incluso a pesar de las reformas que introdujeron los Borbones y los Braganza ya en el siglo XVIII . Los imperios

ibéricos habían tenido como una de sus claves la relativa eficiencia de las instituciones informales y, en particular, las redes mercantiles que construían la confianza a partir de unos mecanismos para hacer cumplir los acuerdos que muchas veces operaban al margen del estado. Esto tampoco era exclusivo de ellos, como hemos dicho. Sin embargo, en la medida en que esas redes tenían mucho que ver con solidaridades en el seno de relaciones familiares muy extensas propias de la época y de la economía política del momento, la capacidad de «perversión» de las instituciones llegaba a límites inadmisibles para ser competitivos en el mundo de tensiones mercantiles del siglo XVII , en particular en América. Y, sobre todo, no iban a poder mantener la primacía que habían tenido en el siglo XVI cuando estados como Inglaterra empezaran a desarrollar, en el siglo XVIII , instituciones formales más eficientes, tanto a la hora de generar riqueza como a la de proteger sus mercados. En definitiva, el resultado en los sistemas ibéricos de la segunda mitad del siglo XVII fueron élites ricas, estados débiles desde el punto de vista fiscal y economías con dificultades de expansión.

Pero, al mismo tiempo, los intentos de reforma y adaptación del reinado de Carlos II (1665-1700) en España, y en Portugal de los primeros reyes de la dinastía Braganza –João (1640-1656) y Alfonso (1656-1683)– son una prueba de que estos imperios no eran cuerpos inertes y sin capacidad de superación. No es extraño que se haya podido presentar una imagen mucho más positiva de este proceso, que, por otra parte, hemos podido corroborar en alguno de sus puntos (Storrs, 2016). Así, no se puede hablar de ellos como sujetos a una decadencia que les llevaría a la desintegración inmediata. Más aún, su propio esqueleto en forma de arterias y enclaves estratégicos y de puntos con agenda propia de negociación les proporcionaba una flexibilidad nada envidiable. En la medida en que además esos puntos ganaban –o mantenían– cierta autonomía respecto del centro, su supervivencia era posible e incluso podían hacer aumentar la riqueza que eran capaces de generar para las diversas élites de los puntos nodales más importantes, tanto en las metrópolis como en las colonias. Pero, además, no estaban bajo la administración de estúpidos e inexpertos (al menos a la hora de gobernar según sus intereses), si bien la historia demuestra que nadie está libre de errores graves. Las reformas de los Borbones y de los Braganza fueron la forma de replantear los pactos con las élites, en Europa y en América, que permitieron cumplir la agenda esencial de los gobiernos: su pervivencia, la de sus imperios y sistemas de control y explotación colonial, a pesar del goteo de posesiones capturadas por sus competidores, sobre todo en Asia y en el Caribe, y pese a que hubiera fórmulas de organización política

más beneficiosas para sus súbditos. Sin embargo, esas reformas terminarían contribuyendo, a largo plazo, a la ruptura de los equilibrios internos entre élites coloniales y metrópolis que abrirían el camino a las fracturas del siglo XIX .

Notas

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1

CAPÍTULO 2

Si este delicado mecanismo de sincronización y coordinación funcionaba, las flotas podían alcanzar el banco de arena de la desembocadura del Guadalquivir en agosto (el mejor momento para cruzarlos) y así entrar en un puerto muy seguro. En la práctica, los galeones solían llegar entre septiembre y octubre, y entonces se veían obligados a esperar a que hubiera marea alta o el río subiera de nivel para atravesar el banco; si no, trasladaban las mercancías a unas barcazas, una tarea que realizaban cerca del cabo de San Vicente, la zona con más peligro de ataques de corsarios o piratas. Este problema sería cada vez más frecuente a medida que aumentó el tamaño de los barcos, durante la segunda mitad del siglo XVI . Yun (2004, pp. 126-127).

CAPÍTULO 3

2 . Una versión más elaborada sobre lo que sigue en Yun (2017). Asimismo, Cañizares-Esguerra (2017).

CONCLUSIONES I

CAPÍTULO 4

CAPÍTULO 5

CAPÍTULO 6

1 . Russell Major (1981), Salmon (1975, p. 42, pp. 81-84), Bourquin (1994, pp. 24-58). 2 . Chevalier (1987, pp. 150-151), Wolfe (1972, pp. 104-123). 3 . Los casos de los Guisa, Montmorency y los Borbones en Knecht (1996, pp. 15-18). 4 . Para lo anterior, Brenner (1993), De Vries (1984, pp. 13 y 56), Overton (1996, p. 82) y Snooks (1994, p. 41). 5 . Stone (1979, p. 509), Russell (1988, pp. 31-33), O'Brien y Hunt (1993). 6 . Hough y Grier (2015, pp. 144-145). 7 . Estos argumentos, presentados inicialmente de forma intuitiva en Yun (2004), figuran analizados en profundidad por Hough y Grier (2015, pp. 137-149). 8 . Véase Tracy (1985, pp. 30-31). 9 . Véase Van der Wee y Blomme (1994). La misma impresión de obtiene de las cifras de población o el coeficiente de urbanización de toda la zona (De Vries, 1984, p. 46; Van der Wee, 1994, pp. 58-59). 10 . Véase Israel (1995, pp. 276-306), T'Hart, Jonker y Van Zanden (1997). 11 . Véase Po-Chia (1998); O'Malley (1981); Donati (1995 pp. 250-257). 12 . Se ha calculado que hacia 1570-1600, Latinoamérica tenía aproximadamente entre 10 y 10,2 millones de habitantes (Romano, 2004, p. 61), alrededor del 25% más que la península Ibérica. De ellos, los clasificados como blancos eran unos 130.000 (entre el 1,2 y el 1,3%); los negros, mestizos y mulatos probablemente ascendían a 260.000 (2,3-2,5%) (Konetzke, 1976, pp. 92 y 93). El resto, 9,8 millones (95%), eran amerindios. En 1600, se habían transportado ya unos 120.000 esclavos africanos, y la emigración europea era ya de 139.000 en la América española y 93.000 en Brasil; estas cifras pasaron a 188.000 y 110.000, respectivamente, entre 1580 y 1640 (Curtin, 1969; Romano, 2004, p. 64). En 1650, la población negra eran 830.000, los mestizos, 400.000, y los mulatos, 269.000; la población amerindia había disminuido a 9.175.000, mientras que los europeos habían aumentado a 730.000, un incremento considerable en cifras absolutas y en porcentaje (Konetzke, 1976, pp. 92-93). 13 . La reserva monetaria neta europea había pasado del equivalente a unas 1.021 toneladas de plata en 1570-1580 a unas 2.510 en 1590-1600. Es decir, la masa monetaria en plata se había multiplicado por 2,5. Los cálculos están basados sobre todo en Morineau (1985, pp. 581-583) y, por supuesto, son muy tentativos. No tienen en cuenta, por ejemplo, el oro y la plata que se fundían para fabricar joyas, que sin duda aumentó en este periodo. 14 . Las transferencias anuales a los Países Bajos se incrementaron hasta casi 4.000.000 de ducados (Thompson, 1976), es decir, 1,4 ducados por cabeza y año. A esta cifra hay que añadir los beneficios del comercio con España en la década de 1590, cuando los mercaderes holandeses y flamencos ampliaron sus actividades, sobre todo en Andalucía. Es casi imposible dar una cifra sobre el comercio holandés con España, pero un memorándum sobre los derechos de importación de Sevilla sitúa el valor de los productos desembarcados en los muelles entre enero de 1593 y abril de 1595 en unos 3,6 millones de ducados (Gómez-Centurión, 1988, p. 295), casi 1,5 millones de ducados cada año, una cifra que no era más que la punta del iceberg, dado el volumen de contrabando y fraude. 15 . Aquí, las entradas de plata española y los gastos inherentes a ellas eran inferiores: 2,8 ducados al año, según Attman, o que significaba solo 0,14 ducados por habitante si tomamos como referencia todo el país, aunque esta es una referencia exagerada, el 1,8% de la producción agraria del reino en 1588 (cifras en Morineau, 1977, p. 979). 16 . Véase Brenner (1993, pp. 26, 17, 30, 45-50) y Gómez-Centurión (1988, pp. 241-255).

17 . Véase para lo anterior Croft (1989), Brenner (1993, pp. 15, 16-23 y 25-27).
18 . Las cifras sugeridas por Parker no dejan margen de duda sobre la importancia relativa de Italia en los pagos hechos por la monarquía. Si se habían gastado 11,7 millones en Flandes entre 1571 y 1577, se habían invertido alrededor de siete millones en la flota mediterránea, una suma considerable (Parker, 1972, pp. 232-236). 19 . Véase De Vries y Van der Woude (1997, pp. 27-28), Braudel (1976), Wrightson (1982, pp. 122-123 y 142-148), Van der Wee (1963, pp. 209-213), Le Roy (1977, pp. 576-585); Clay (1984, p. 126), y Overton (1996, p. 79). 20 . Los respectivos países en Braudel (1976), Neveux, Jacquart y Le Roy Ladurie (1975, pp. 134-135); Jacquart (1974), Allen (1992, pp. 66-67), De Vries y Van der Woude (1997, pp. 27-28), Wrightson (1982, pp. 122-123 y 142-148), y Van der Wee (1963, pp. 209-213). 21 . Véase Yun (2004, p. 277, gráfico 5.2) y Yun (2019). 22 . Sobre cómo se han elaborado estos cálculos, véase Yun (2004, pp. 464-465). 23 . Algunos arrendatarios de la meseta norte podían llegar a pagar una renta equivalente al 30% de la producción. Y, si se añaden los diezmos –el 10%– y los costes de simiente –en torno a un 20-25%–, es muy posible que el total llegara a más de la mitad de lo producido. Véase Yun (2004), López (1990); Brumont (1984a), y Vassberg (1986). 24 . Yun (2004, p. 74, gráfico 7.4); López-Salazar (1987, pp. 30-31). 25 . A. Sen ha descrito la situación en relación con el hambre en el Tercer Mundo actual; existía un problema de oferta y una concentración de la demanda en las ciudades y, además, había problemas de distribución que estaban relacionados con el marco institucional y la red de intereses locales en esta sociedad (Sen, 1981). 26 . Sus efectos positivos en el mercado y las áreas circundantes se notaron de inmediato. La demanda de Madrid contribuyó a mantener la ola expansiva en la agricultura de Castilla la Nueva hasta la última década del siglo. Algunos nobles con posesiones en zonas próximas a la capital empezaron a invertir en agricultura. Ciudades industriales como Toledo y Segovia encontraron un mercado vibrante para sus productos (Montemayor, 1996.)
27 . De Vries y Van der Woude (1997). Se puede ver una definición de estos dos términos en Durand y Huylenbroeck (2003).
28 . Davidson (1985, pp. 163-164) y Calabria (1991, pp. 104-147).

CONCLUSIONES II

1 . Véase también Adams (2005, pp. 84-85). 2 . Este tipo de procesos explica lo que Ertman llamaba el estado patrimonial, con independencia de lo apropiado del término (1997, pp. 110-125). 3 . Es más, hemos de sospechar que esa lejanía entre la nobleza de los Países Bajos del Norte y las familias castellanas –y con ella de la incorporación al sistema imperial en su conjunto de las primeras– pudo haber sido una de las claves del proceso que llevó a un rápido cambio interno en aquella y al desarrollo de formas protocapitalistas de gestión para superar sus problemas de consolidación social, con lo que ello supondría para la economía del país (Van Nierop, 1984).
4 . Hace ya mucho tiempo que la historiografía ibérica llamó la atención sobre las dificultades de aplicar el término de estado moderno a esta época (Clavero, 1981 y 1986).

CAPÍTULO 7

1 . Subrahmanyam (2007); Bethencourt (2009); Borges (2014). 2 . Chaunu (1959, pp. 255-352); Bakewell (1990, p. 81) y Hamilton (1975, p. 47). 3 . Extraigo estos argumentos de la lectura de Boyajian (1993); Russell-Wood (1992); Studniki-Gizbert (2007). 4 . Es mi conclusión de la lectura del documentado trabajo de García Hernán (2007) sobre Solórzano. De hecho, si examinamos los contactos tras su llegada a

Perú, descubrimos, aparte de las relaciones familiares y de parentesco, una notable capacidad para hacer «amigos», algunos de los cuales se remontaban a su época en Salamanca. 5 . Véase los diferentes casos en los que esta situación se producía en (Otte, 1988, *passim*). 6 . Los ejemplos de México y el Río de la Plata sobre los que se ha escrito de modo notable se pueden ver en más detalle en diversos trabajos de Kicza (por ejemplo, 1999). 7 . No es extraño que se haya subrayado el papel de la familia en las relaciones internas entre las élites. Véase Céspedes (2009, pp. 191-200).
8 . Sobre los arbitristas y la literatura de remedios portuguesa se puede ver, entre otros, J. Vilar (1974), Gutiérrez Nieto (1982), Curto (2009) y Borges (2014). La bibliografía es, en cualquier modo, muy extensa. 9 . Esto es innegable en el lado español del imperio, pero todavía más en los dominios portugueses, como ha señalado Boyajian (1993). 10 . Hough y Grier (2015, pp. 288-289); Chaunu (1977, p. 255); Bernal (1993). 11 . Según las cifras que da Leonor Freire Costa (Costa, 2002, pp. 76-77), está claro que los costes aumentaron entre 1580 y 1600, antes de estabilizarse e incluso caer durante la tregua de 1609-1621. Después de ese momento, volvieron a dispararse.
12 . El estudio de Moutoukias presenta sus cifras más sólidas para el periodo 1650-1700, pero sus datos también destacan el dinamismo de las décadas de la primera mitad del siglo en la formación del eje de contrabando Perú-Buenos Aires (Moutoukias, 1988, capítulo II).

13 . El número creciente de esclavos transportados al Nuevo Mundo apoya este análisis (Engerman y Genovese, 1975; Curtin, 1969).

14 . Para más detalle sobre este apartado y un soporte empírico más preciso, recomiendo al lector interesado Yun (2019, pp. 348-373).

15 . Sobre el peso de la guerra en la hacienda castellana contamos con excelentes trabajos y es un tema bien conocido. Véase, entre ellos, Domínguez (1983); Ruiz Martín (1990), Gelabert (1997 y 2001). 16 . Si en 1598 los juros absorbían aproximadamente el 45% de los ingresos de la Corona (4,6 millones de ducados, de un total de 10,22), en 1621 ya llegaban al 60% (5,6 millones de 10,52). Esto resulta todavía más revelador porque, en esos años, se había producido una caída del tipo de interés sobre la deuda del 7,1% al 5%, y la Corona había comprometido muchos juros como bonos a esos niveles inferiores. 17 . Según las cifras presentadas por Calabria, los ingresos de la Corona en 1638 eran de unos 5,6 millones de ducados napolitanos, mientras que la deuda pública ascendía a 3,2 millones (1991, Apéndice I, tablas 1 y 6, pp. 134 y 142). En este reino, la deuda consolidada creció un 65% entre 1605 y 1638 (Calabria, 1991, p. 91).

18 . Véanse los casos de Murcia y Cartagena en Ruiz Ibáñez (1995, pp. 227-229 y capítulo VI . 3) y Ruiz Ibáñez y Montojo (1998).

CAPÍTULO 8

1 . Se sabe de trece donativos generales, que se solicitarían al reino. Pero se dieron otros muchos de carácter particular. En el trasfondo de esta práctica estaba una concepción antidoral –no crematística– del *auxilium* (Domínguez, 1983, capítulo VII ; Clavero, 1991). 2 . Solo en el donativo de 1629, Sevilla ofreció un préstamo de 500.000 ducados (el 5% de los ingresos del sistema fiscal real en ese momento). En compensación recibió, entre otras cosas, la vuelta a su jurisdicción de pueblos o aldeas que habían sido vendidos recientemente y varias ventajas judiciales; otro privilegio, que curiosamente beneficiaba a los patricios más que a la propia ciudad, era que los *jurados* y los *regidores* de la ciudad no podían ser detenidos por no haber pagado sus impuestos (Martínez Ruiz, 1992, pp. 266-267). 3 . Véase una excepción excelente en Elliott (1963, pp. 489-522). 4 . El honor se otorgó en 1581 al sexto duque, dom João de Portugal. Su nieto, dom João de Portugal (el octavo duque), también fue miembro de la Orden, aunque después se anuló su ingreso debido a su rebelión (Ceballos-Escalera, 2001, p. 341). 5 . Elliott (1982, pp. 42-47). Sobre la idea de España como extensión de

Castilla, véase Thompson (2005) y Cardim (2014). 6 . Para una lista más específica de las áreas de ingresos fiscales en América, ver TePaske (1983) y Amadori (2012, pp. 19-23). 7 . Todavía necesitamos un estudio general sobre las complejas turbulencias sociales y políticas en América Latina que ofrezca una tipología y una interpretación, pero el lector puede encontrar una rápida síntesis en Bennassar (1980, pp. 221-252). 8 . Debo agradecer a los autores que me hayan proporcionado un ejemplar de este estudio antes de su publicación y me hayan permitido citarlo. 9 . La población de América Latina pasó de 10 millones en 1600 a 11,8 en 1700 y 19,3 en 1800 (Romano, 2004, p. 61). 10 . En palabras de Coatsworth: «como en la mayoría de los estados e imperios premodernos, sin embargo, las instituciones ibéricas no estaban concebidas para fomentar la movilidad de factores, el cambio tecnológico ni las transacciones sin fricción» (2008, p. 256). 11 . Merece la pena recordar que nos referimos a una superficie de unos 19.197,000 kilómetros cuadrados, que, hasta 1492, había mantenido a una población de entre treinta y cincuenta millones (Livi Bacci, 2008, 3-19). 12 . Este fenómeno dio pie asimismo al desarrollo de un mercado de mulas de importancia trascendental y de alcance transregional, como ha demostrado Sempat Assadourian (1982, pp. 18-55). 13 . El sistema consistía en conceder a los trabajadores unos préstamos forzosos que luego tenían que devolver con su trabajo y que, por tanto, servía para retenerlos. 14 . Esto no quiere decir que la acción del estado no tuviera efectos en la economía. Por dar solo un ejemplo, todo indica que la crisis de los talleres u obrajes de Nueva España a partir de 1630 debe interpretarse no solo en relación con la crisis momentánea del sector minero en la región sino también con las prohibiciones de comercio con Perú que había decretado la Corona, con el fin de proteger la exportación de estas mercancías desde la metrópoli (Miño, 1991, p. 108). 15 . Gasch (2012), Boyajian (1993). 16 . Por supuesto, esta consideración no incluyó los juros en relación con Cataluña (Vilar, 1962, vol. I, pp. 357-362). 17 . Véanse para los datos en que me baso Vilar (1962, vol. I, p. 371), Durán (1998, p. 133), Serra (1988, pp. 404-405). 18 . Sobre Cataluña, véanse Nadal y Giralt (1960, p. 69) y Durán (1998, pp. 128-131). Sobre Valencia, Casey (1983, pp. 6-7).

19 . El lector interesado en mi propia opinión puede verla en Yun (2019, capítulo 8).

CONCLUSIONES III

1 . Maltby (2011, pp. 185-190).

2 . Es la conceptualización y la terminología de Eric Jones (1981 y 2000).

EPÍLOGO

1 . Un breve estado de la cuestión en Costa, Palma y Reis (2015). 2 . Véase sobre todo Kenneth Pomeranz (2001), quien aludía a la necesidad de pagar altos salarios en Inglaterra como consecuencia de la emigración a América –por cierto, mucho más numerosa que la castellana– y las necesidades de innovaciones tecnológicas que eso implicaba. Ello, unido a la abundancia de carbón, hizo posible el salto a una economía moderna industrializada.

Bibliografía

ABADÍA , A. (1998), *La enajenación de rentas señoriales en el Reino de Aragón,* Zaragoza, Institución Fernando el Católico.

ABED AL -HUSSEIN , F. H. (1982), *Trade and Business Community in Old Castile. Medina del Campo, 1500-1575* . Tesis doctoral, Universidad de East Anglia.

ABULAFIA , D. (2011), *The Great Sea: A Human History of the Mediterranean,* Londres, Allen Lane [Ed. española: *El gran mar. Una historia humana del Mediterráneo* , Barcelona, Crítica, 2013].

ACEMOGLU , D., Johnson, S. y Robinson, J. (2005), «The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth», *The American Economic Review* , 95, 546-579.

ADAMS , J. (2005), *The Familial State: Ruling Families and Merchant Capitalism in Early Modern Europe,* Nueva York, Cornell University Press.

ADRIEN , K. (1981), «The Sale of Juros and the Politics of Reform in the Viceroyalty of Peru, 1608-1695», *Journal of Latin American Studies* , 13, 1-19.

ALCALÁ GALIANO , V. (1992), *Sobre la economía política y los impuestos,* Segovia, Academia de Artillería de Segovia (edición facsímil del original de 1781-88).

ALLEN , R. (1992), *Enclosure and the Yeoman: The Agricultural Development of the South-Midlands, 1450-1850,* Oxford, Clarendon Press [Ed. española: *Revolución en los campos: La reinterpretación de la revolución agrícola inglesa,* Prensas de la Universidad de Zaragoza (Monografías de Historia Rural), 2004].

ALONSO , L. (2012), «La ayuda mexicana en el Pacífico: socorros y situados en Filipinas, 1565-1816», en C. Marichal y J. Grafenstein (eds.), *El secreto del Imperio Español: los situados coloniales en el siglo XVIII* , pp. 251-293, México, ColMex.

ALONSO CORTÉS , N. (1955), «Diálogo de alabanza de Valladolid», en *Miscelánea vallisoletana,* Valladolid, Miñón.

ALTMAN , I. (2000), *Transatlantic Ties in the Spanish Empire: Brihuega, Spain & Puebla, Mexico, 1560-1620* , Stanford, Stanford University Press.

ÁLVAREZ NOGAL , C. (2009), *Oferta y demanda de deuda pública en Castilla. Juros de alcabalas (1540-1740),* Madrid, Banco de España.

ÁLVAREZ NOGAL , C. y Prados de la Escosura, L. (2012), «The Rise and Fall of Spain (1270-1850)», *The Economic History Review* , 66, 1-37.

ÁLVAREZ DE TOLEDO , C. (2011), *Juan de Palafox. Obispo y virrey,* Madrid, Marcial Pons.

AMADORI , A. (2009), «Que se dé diferente modo al gobierno de las Indias, que se van perdiendo muy aprisa. Arbitrismo y administración a principios del siglo XVII », *Anuario de Estudios Americanos* , 66, 147-179.

AMADORI , A. (2012), «Fiscalidad y consenso en el virreinato de Perú, 1620-1650», *América Latina en la Historia Económica* , 19:2 (2012): 7-45.

AMELANG , J. (1986), *Honored Citizens of Barcelona: Patrician Culture and Class Relations, 1490-1714,* Princeton, Princeton University Press [Ed. española: *La formación de una clase dirigente: Barcelona 1490-1714* , Barcelona, Ariel, 1986].

ANDERSON , P. (1974), *Lineages of the Absolutist State,* Londres, NLB [Ed. española: *El estado absolutista* , Madrid, Siglo XXI , 1979]

ANDRÉS , J.I. y Lanza, R. (2008), «Estructura y evolución de los ingresos de la Real Hacienda de Castilla en el siglo XVII », *Studia Historica. Historia Moderna* , 30, 147-199.

ANDÚJAR , F. (2004), *El sonido del dinero: monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII ,* Madrid, Marcial Pons.

ARAM , B. (2008), *Leyenda Negra y Leyendas Doradas en la conquista de América. Pedrarias y Balboa* , Madrid, Marcial Pons.
ARCHER , I. W. (1991), *The Pursuit of Stability: Social Relations in Elizabethan London,* Cambridge, Cambridge University Press.
ARGOTE DE MOLINA , G. (1991), *Nobleza de Andalucía,* Jaén, Riquelme y Vargas ediciones [edición original, 1866].
ARRIGHI , G. (1994), *The Long Twentieth-Century: Money, Power, and the Origins of Our Times,* Nueva York, Verso.
ARROYO ABAD , L. y Van Zanden, J. L. (2016), «Growth under Extractive Institutions? Latin American Per Capita GDP in Colonial Times», *The Journal of Economic History* , 76, 1182-1215.
ASCH , R. G. (2003), *Nobilities in Transition, 1550-1700: Courtiers and Rebels in Britain and Europe,* Londres, Arnold.
ASLANIAN , S. D. (2011), *From the Indian Ocean to the Mediterranean: the global trade networks of Armenian merchants from New Julfa* , Berkeley, University of California Press.
ASSADOURIAN , C. S. (1982), *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico,* Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1982.
ATIENZA , A. (2008), *Tiempos de conventos. Una historia social de las fundaciones de la España Moderna* , Madrid, Marcial Pons.
ATIENZA , I. (1987), *Aristocracia, poder y riqueza en la España Moderna. La Casa de Osuna, siglos XV - XIX ,* Madrid, Siglo XXI .
ATIENZA , I. y Simón, M. (1989), «"Aunque fuese con una negra, si S.M. así lo desea": sobre la autoridad real, el amor y los hábitos matrimoniales de la nobleza hispana», *Gertae: taller de historia,* 1, 32-52.
ATTMAN , A. (1986), *American Bullion in the European World Trade, 1600-1800,* Goteburgo, Kungliga vetenskaps.
BALLONE , A. (2017), *The 1624 Tumult of Mexico in Perspective. Authority and Conflict Resolution in the Iberian Atlantic,* Leiden, Brill.
BAKEWELL , P. (1990), «La minería en la Hispanoamérica colonial», en L. Bethell (ed.), *Historia de América Latina 3. América Latina colonial: Economía* , pp. 49-91, Barcelona, Crítica.
BAKEWELL , P. (1991), «Los determinantes de la producción minera en Charcas y en Nueva España durante el siglo XVII », en H. Bonilla (ed.), *El sistema colonial en la América española* , pp. 58-72, Barcelona, Crítica.
BAKEWELL , P. (1995), *Silver and Entrepreneurship in Seventeenth Century: Potosí: the Life and Times of Antonio López de Quiroga,* Dallas, Southern Methodist University Press, 1995.
BARRERA -OSORIO , A. (2006), *Experiencing Nature: The Spanish American Empire and the Early Scientific Revolution,* Austin, University of Texas Press.
BARRETT , W. (1990), «World Bullion Flows, 1450-1800», en J. D. Tracy (ed.), *The Rise of Merchant Empires. Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350 -1750,* pp. 224-254, Cambridge, Cambridge University Press.
BARRETO , I. (2015), *A invençao de Goa. Poder imperial e conversoes culturais nos seculos XVI e XVII ,* Lisboa, Impresa de Ciencias Sociais.
BARROS , A. (2007), «From a Natural Sage Haven to a Structured Seaport. Porto and the Atlantic System», en A. Polónia y H. Osswald (eds.), *European Seaport System in the Early Modern Age: A Comparative Approach* , pp. 132-147, Oporto, Instituto de História Moderna.
BASAS , M. (1994), *El Consulado de Burgos en el siglo XVI ,* 2.ª ed., Burgos, Diputación Provincial.
BÉGUIN , K. (1999), *Les princes de Condé. Rebelles, courtisans et mécènes dans la France du Grand Siécle,* Seyssel, Champ Vallon.
BEIK , W. (1985), *Absolutism and Society in Seventeenth-Century France: State Power and Provincial Aristocracy in Languedoc,* Cambridge, Cambridge University Press.
BENEDICT , P. (ed.) (1989), *Cities and Social Change in Early Modern France* , Londres, Routledge.

BENNASSAR , B. (1976), *Los españoles. Actitudes y mentalidad,* Barcelona, Argos Vergara.
BENNASSAR , B. (1980), *La América española y la América portuguesa. Siglos XVI - XVIII ,* Madrid, Akal.
BENNASSAR , B. (1983), *Valladolid en el Siglo de Oro. Una ciudad de Castilla y su entorno agrario en el siglo XVI ,* Valladolid, Ayuntamiento de Valladolid.
BERNAL , A. M. (1993), *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América, Sevilla,* Tabapress.
BERNAL , A. M. (2005), *España, proyecto inacabado. Los costes/beneficios del Imperio* , Madrid, Marcial Pons.
BERNAL , A. M., Collantes, A. y García-Baquero, A. (1978), «Sevilla: de los gremios a la industrialización», *Estudios de Historia Social* , 5-6, 7-310.
BERNABÉ , D. (1993), «La fiscalidad en los territorios peninsulares de la Corona de Aragón durante la época de los Austrias», en J. I. Fortea y C. Cremades (eds.), *Política y Hacienda en el Antiguo Régimen* , vol. I, pp. 15-31, Murcia, Universidad de Murcia.
BERTRAND , M. (1999), *Grandeur et misère de l'office. Les officiers de finances de Nouvelle Espagne (XVII e- XVIII e siècles),* París, Publications de la Sorbonne [Ed. española: *Grandeza y miseria del oficio* , México, Fondo de Cultura Económica, 2013].
BERNARDO , J. M. de (1994), «Fiscal Pressure and the City of Cordoba's Communal Assets in the Early Seventeenth Century», en I. A. A. Thompson y B. Yun (eds.), *The Castilian Crisis of the Seventeenth Century: New Perspectives on the Economic and Social History of Seventeenth Century Spain* , pp. 206-219, Cambridge, Cambridge University Press.
BETHENCOURT , F. (2009), *The Inquisition. A Global History,* Cambridge, Cambridge University Press.
BETHENCOURT , F. (2013), «The Iberian Atlantic: Trade, Networks and Boundaries», en H. Braun y L. Vollendorf (eds.), *Theorising the Ibero American Atlantic* , pp. 15-37, Leiden, Brill.
BILBAO , L. M. (1987), «La industria siderometalúrgica tradicional en el País Vasco (1450-1720)», *Hacienda Pública Española* , 108/109, 47-79.
BONNEY , R. (1981), *The King's Debts. Finance and Politics in France, 1589-1661,* Oxford, Clarendon Press.
BOONE , J. L. (1986), «Parental Investment and Elite Family Structure in Preindustrial States: A Case Study of Late Medieval-Early Modern Portuguese Genealogies», *American Anthropologist* , 88, 859-878.
BORGES , G. A. (2014), *Um império ibérico integrado?: União Ibérica, o Golfo Pérsico e o império ultramarino português, 1600-1625.* Tesis doctoral, Instituto Universitario Europeo.
BORGES , P. (1983), «La emigración de eclesiásticos a América en el siglo XVI », en F. Solano y F. del Pino (eds.), *América y la España del siglo XVI* , pp. 47-62, Madrid, Instituto Fernández de Oviedo.
BOURQUIN , L. (1994), *Noblesse seconde et pouvoir en Champagne aux XVI e. et XVII e. siècles,* París, Publications de la Sorbonne.
BOUZA , F. (2000), *Portugal no tempo dos Filipes: política, cultura, representaçoes (1580-1668),* Lisboa, Cosmos.
BOXER , C. R. (1952), *Salvador de Sá and the Struggle for Brazil and Angola, 1602-1686,* Londres, the Athlone Press.
BOXER , C. R. (1957), *The Dutch in Brazil, 1624-1654,* Oxford, Clarendon Press.
BOXER , C. R. (1959), *The Great Ship from Amacon: Annals of Macao and the Old Japan Trade, 1555-1640,* Lisboa, Centro de Estudios Históricos Ultramarinos.
BOXER , C. R. (1963), *Two pioneers of tropical medicine: Garcia d'Orta and Nicolás Monardes,* Londres, Wellcome Historical Medical Library.
BOXER , C. R. (1965), *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800,* Londres, Hutchinson.
BOXER , C. R. (1969), *The Portuguese Seaborne Empire, 1415-1825* , Londres,

Hutchinson.
BOXER , C. R. (1973), *The Dutch in Brazil 1624-1654,* Hamden, Archon Books.
BOYAJIAN , J. C. (1983), *Portuguese bankers at the court of Spain, 1626-1650,* New Brunswick, Rutgers University Press.
BOYAJIAN , J. C. (1993), *Portuguese Trade in Asia under the Habsburgs, 1580-1640,* Baltimore, Johns Hopkins University Press.
BRAUDEL , F. (1976), *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II ,* Madrid, Fondo de Cultura Económica, vols. I-II .
BRAUDEL , F. y Spooner, F. (1967), «Prices in Europe from 1450 to 1750», en E. E. Rich y C. H. Wilson (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe, vol. 4 The Economy of Expanding Europe in the Sixteenth and Seventeenth Centuries* , pp. 378-486, Cambridge, Cambridge University Press.
BRENDECKE , A. (2012), *Imperio e información: funciones del saber en el dominio colonial español* , Fráncfort, Iberoamericana.
BRENNER ; R. (1993), *Merchants and Revolution. Commercial Change, Political Conflict, and London's Overseas Traders, 1550-1653,* Princeton, Princeton University Press.
BREWER , J. (1990), *Sinews of Power War, Money and the English State 1688-1783,* Cambridge, Harvard University Press.
BROGGIO , P. (2002), *Evangelizzare il mondo. Le missioni della compagnia di Gesù tra Europa e America (secoli XVI - XVII),* Roma, Carocci.
BROWN , J. y Elliott, J. H. (1980), *A Palace for a King: The Buen Retiro and the Court of Philip IV ,* New Haven, Yale University Press [Ed. española: *Un palacio para el rey: El Buen Retiro y la corte de Felipe IV* , Madrid, Taurus, 2016].
BRUMONT , F. (1984a), *Campo y campesinos de Castilla la Vieja en tiempos de Felipe II ,* Madrid, Siglo XXI .
BRUMONT , F. (1984b), «La laine dans la region de Nájera (deuxieme moitié du XVI e siécle)», *Actas del II coloquio de Metodología Histórica aplicada* , Santiago, Universidad de Santiago, vol. II , pp. 317-332.
BRUMONT , F. (1993), *Paysans de Vieille-Castille aux XVI e et XVII e siècles* , Madrid, Casa de Velázquez.
BRUNNER , O. (1992), *Land and Lordship: Structures of Governance in Medieval Austria,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press.
BURBANK , J. y Cooper, F. (2010), *Empires in World History: Power and the Politics of Difference,* Princeton, Princeton University Press [Ed. española: *Imperios* , Barcelona, Crítica, 2012].
BURKE , P. (1974), *Venice and Amsterdam: A Study of Seventeenth-century Elites,* Londres, Temple Smith [Ed. española: *Venecia y Ámsterdam: Estudios sobre las élites del siglo XVII* , Barcelona, Gedisa, 2009].
BUONO , A. (2008), *Esercito, istituzioni, territorio. Alloggiamenti militari e «case herme» nello Stato di Milano (secoli XVI e XVII)* , Florencia, Firenze University Press.
CABRERA DE CORDOBA , L. (1857), *Relaciones de las cosas sucedidas en la Corte de España desde 1591 a 1614,* Madrid, Imprenta de J. Martín Alegría.
CALABRIA , A. (1991), *The Cost of Empire. The Finances of the Kingdom of Naples in the Time of Spanish Rule,* Cambridge, Cambridge University Press.
CAÑIZARES -ESGUERRA , J. (2006), *Puritan Conquistadors: Iberianizing the Atlantic, 1550-1700,* Stanford, Stanford University Press.
CARANDE , R. (1987), *Carlos V y sus banqueros,* Barcelona, Crítica, vols. I-III .
CARDIM , P. (2014), *Portugal unido y separado: Felipe II , la unión de territorios y el debate sobre la condición política del reino de Portugal,* Valladolid, Universidad de Valladolid.
CARDIM , P. T., Herzog, T., Ruiz Ibáñez, J. J. y Sabatini, G. (2012), «Polycentric Monarchies. How did Early Modern Spain and Portugal Achieve and Maintain a Global Hegemony?», en P. Cardim *et al.* (eds.), *Polycentric Monarchies. How did Early Modern Spain and Portugal Achieve and Maintain a Global Hegemony?* , pp. 3-8, Eastbourne, Sussex Academic Press.
CARMAGNANI , M. (2011), *The Other West: Latin America from Invasion to*

Globalization, Berkeley, University of California Press.
CARRASCO , P. y Céspedes, G. (1985), *América indígena. La conquista* , Madrid, Alianza Editorial.
CARVALHAL , H. (2016), «Lineage, Marriage and Social Mobility: the Teles de menses Family in the Iberian Courts (Fifteenth and Sixteenth Centuries», *e-Journal of Portuguese History* , 14, 2-19.
CASADO , H. (1985), «Una familia de la oligarquía burgalesa en el siglo XV : los Alonso de Burgos-Maluenda», *La ciudad de Burgos. Actas del Congreso de Historia de Burgos* , León, Junta de Castilla y León, pp. 143-162.
CASADO , H. (1987), *Señores, mercaderes y campesinos: la comarca de Burgos a fines de la Edad Media,* Valladolid, Junta de Castilla y León.
CASADO , H. (1997), «De la judería a la grandeza de España. La trayectoria de los Bernuy, una familia de mercaderes. Siglos XIV -XIX », *Bulletin of the Society for Spanish and Portuguese Historical Studies* , 22, 9-27.
CASADO , H. (2004), «Guilds, Technical Progress and Economic Development in preindustrial Spain», en P. Massa y A Maioli (eds.), *Dalla corporazione al mutuo soccorso. Organizzazione e tutela del lavoro tra XVI e XX secolo* , pp. 309-327, Milán, Franco Angeli.
CASEY , J. (1983), *El reino de Valencia en el siglo XVII ,* Madrid, Siglo XXI .
CASEY , J. (1985), «Spain: a Failed Transition», en P. Clark (ed.), *European Crisis of the 1590s. Essays in Comparative History* , pp. 209-228, Londres, Allen and Unwin.
CASEY , J. (1989), *The History of the Family,* Oxford, Basil Blackwell [Ed. española: *Historia de la Familia* , Madrid, Espasa, 1990].
CASEY , J. (1999), *Early Modern Spain. A Social History* , Londres, Routledge [Ed. española: *España en la Edad Moderna: Una historia social* , Madrid, Biblioteca nueva, 2001].
CASEY , J. (2007), *Family and Community in Early Modern Spain* , Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *Familia, poder y comunidad en la España moderna* , Valencia, Universidad de Valencia, 2009].
CASTILLO ; A. (1963), «Dette flottante et dette consolidée en Espagne, 1557 à 1600», *Annales ESC* , 18, 745-759.
CASTILLO , A. (1965), «Population et "richesse" en Castille durant la seconde moitié du XVI e siècle», *Annales ESC* , 20, 719-733.
CASTILLO DE BOVADILLA , J. (1597), *Política para corregidores y señores de vassallos,* Madrid, Luis Suárez.
CAVILLAC , M. (1994), *Pícaros y mercaderes en el "Guzmán de Alfarache": reformismo burgués y mentalidad aristocrática en la España del siglo de oro* , Granada: Universidad de Granada.
CEBALLOS -ESCALERA y GILA , A. de (2001), *La Insigne Orden del Toisón de Oro,* Madrid, Palafox & Pezuela.
CÉSPEDES , G. (1990), «Cultural Contacts and Exchanges», en Peter Burke y Halil Inalcik (eds.), *History of Humanity: Scientific and Cultural Development* , vol. V, pp. 50-60, Nueva York, Routledge y UNESCO .
CÉSPEDES , G. (2009), *América Hispánica (1492-1898),* Madrid, Fundación Jorge Juan y Marcial Pons.
CHACÓN , F. (1979), *Murcia en la centuria del quinientos,* Murcia, Universidad de Murcia.
CHACÓN , F. y Bestard, J. (dirs.) (2011), *Familias. Historia de la sociedad española (del final de la Edad Media a nuestros días),* Barcelona, Crítica.
CHAUDHURI , K. N. (1965), *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company, 1600-1640,* Londres, F. Cass.
CHAUDHURI , K. N. (1985), *Trade and Civilization in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750,* Cambridge, Cambridge University Press.
CHAUNU , P. (1959), *Seville et l'Atlantique (1504-1650),* París, Armand Colin y SEVPEN .
CHAUNU , P. (1977), *La expansión europea (siglos XIII - XV),* Barcelona, Labor.
CHEVALIER , B. (1987), «Fiscalité municipale et fiscalité d'état en France du

XIV e à la fin du XVI e siècle», en J. H. Genet y M. Le Mené (eds.), *Genèse de L'État Moderne. Prélèvement et redistribution* , pp. 137-151, París, CNRS .
CHEVALIER , B. (1994), «France from Charles VIII to Henry IV », en T. A. Brady, Jr, H. A. Oberman y J. D. Tracy (eds.), *Handbook of European History 1400-1600* , pp. 369-402, Leiden, Brill.
CIPOLLA , C. M. (1976), *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000-1700,* Londres, Norton [Ed. española, *Historia económica de la Europa preindustrial* , Barcelona, Crítica, 1990].
CLARK , G. (2007), *A Farewell to Alms: a Brief Economic History of the World,* Princeton, Princeton University Press.
CLAVERO , B. (1981), «Institución política y derecho: acerca del concepto historiográfico de "estado moderno"», *Revista de Estudios Políticos,* 19, 43-58.
CLAVERO , B. (1986), *Tantas personas como estados. Por una antropología política de la historia europea,* Madrid, Tecnos.
CLAVERO , B. (1991), *Antidora, Antropología Católica de la Economía Moderna,* Milán, Giuffrè.
CLAY , C. G. A. (1984), *Economic Expansion and Social Change: England 1500-1700,* Cambridge, Cambridge University Press.
COATSWORTH , J. (2008), «Political Economy and Economic Organization», en V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth y R. Cortés (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America. Vol. I. The Colonial Era and the Short Nineteenth Century* , pp. 235-274, Cambridge, Cambridge University Press.
COLÁS , G. y Salas, J. (1982), *Aragón en el siglo XVI : alteraciones sociales y conflictos políticos,* Zaragoza, Universidad de Zaragoza.
COLLINS , J. B. (1988), *Fiscal Limits of Absolutism. Direct Taxation in Early Seventeenth-Century France,* Berkeley, University of California Press.
COOK , S. F. y Borah, W. (1977), *Ensayos sobre historia de la población: México y el Caribe,* México, Siglo XXI .
CÓRDOBA , L. M. (2013), *Guerra, imperio y violencia en la Audiencia de Santa Fe, Nuevo Reino de Granada, 1580-1620.* Tesis doctoral, Universidad Pablo de Olavide.
CÓRDOBA , L. M. (2015), «"Una grande máquina de agravios". Los oficiales reales y el comercio ilícito de esclavos y de mercancías en Cartagena en las primeras décadas del siglo XVI », en D. Bonet Velez (ed.), *Una obra para la Historia. Homenaje a Germán Colmenares* , pp. 101-131, Rosario, Editorial Universidad del Rosario.
COSTA , J. P. (coord.) (2014), *História da Expansão e do Império Português* , Lisboa, A Esfera dos Livros.
COSTA , J. P. y Rodrigues, V. L. (eds.) (2004), *A alta nobreza e a fundação do estado da Índia* , Lisboa, Universidade Nova de Lisboa.
COSTA , L. F. (1997), «*A Construção Naval* », en J. R. Magalhães (ed.), *História de Portugal. No Alvorecer da Modernidade, 1480-1620* , vol. III , pp. 292-310, Lisboa, Ed. Estampa.
COSTA , L. F. (2002), *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663),* Lisboa, Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses.
COSTA , L. F. y Cunha, M. S. da (2006), *D. João IV ,* Lisboa, Círculo de Leitores.
COSTA , L. F., Palma, N. y Reis, J. (2015), «The Great Escape? The Contribution of the Empire to Portugal's Economic Growth, 1500-1800», *European Review of Economic History* , 19, 1-22.
CROFT , P. (1989), «Trading with the Enemy», *The Historical Journal* , 32, 281-302.
CROSBY , A. W. (1988), *Imperialismo ecológico. La expansión biológica de Europa, 900-1900,* Barcelona, Crítica.
CUNHA , M. S. da (2003), «Nobreza, rivalidade e clientelismo na primeira metade do século XVI », *Penélope* , 29, 33-48.
CUNHA , M. S. da (2005), «Portuguese Nobility and Overseas Government: The

Return to Portugal (16th to 17th centuries)», en E. Van Veen y L. Blussé (eds.), *Rivalry and Conflict. European Traders and Asian Trading Networks in the 16 th and 17 th centuries* , pp. 35-54, Leiden, CNWS Publications.
CUNHA , M. S. da (2009), «Títulos portugueses y matrimonios mixtos en la Monarquía Católica», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 205-231, Madrid, Marcial Pons.
CUNHA , M. S. da y Monteiro, N. G. (2005), «Governadores e capitães-mores do império Atlântico português nos séculos XVII e XVIII », en N. G. Monteiro, M. S. da Cunha y P. Cardim (eds.), *Optima Pars. Elites Ibero-Americanas do Antigo Regime* , pp. 191-252, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.
CURTIN , P. D. (1969), *The Atlantic Slave Trade: A Census,* Madison, The University of Wisconsin Press.
CURTIN , P. (1984), *Cross-cultural Trade in World History,* Cambridge, Cambridge University Press.
CURTO , D. R. (2009), *Cultura imperial e projetos coloniais (séculos XV a XVIII),* Campinas, Editora Unicamp.
DANDELET , T. J. (2014), *The Renaissance of Empire in Early Modern Europe,* Nueva York, Cambridge University Press.
DARWIN , J. (2008), *After Tamerlane: The Global History of Empire since 1405,* Londres, Bloomsbury Press.
DARWIN , J. (2012), *Unfinished Empire: The Global Expansion of Britain,* Londres, Allen Lande.
DAVIDSON , N. S. (1985), «Northern Italy in the 1590s», en P. Clark (ed.), *The European Crisis of the 1590s. Essays in Comparative History,* pp. 157-176, Londres, Allen and Unwin.
DAVIS , R. (1976), *La Europa Atlántica. Desde los descubrimientos hasta la industrialización,* Madrid, Siglo XXI .
DEDIEU , J. P. (1986), «Limpieza, pouvoir et richesse: conditions d'entrée dans le corps des ministres de l'Inquisition (tribunal de Tolède, XVI e-XVII e siècle)», en *Les sociétés fermées dans le monde ibérique. Definitions et problematiques. Actes de la Table Ronde* , París, Maison des Pais Iberiques, pp. 169-187.
DEFOURNEAUX , M. (1983), *La vida cotidiana en la España del Siglo de Oro,* Barcelona, Argos Vergara.
DELILLE , G. (1988), *Famille et propriété dans le Royaume de Naples, XV e- XIX e siècle,* París, EHESS .
DELILLE , G. (2003), *Le maire et le prieur: pouvoir central et pouvoir local en Méditerranée occidentale, XV e- XVIII e siècle* , Roma, École française de Rome.
DÍAZ , J. M. (2010), *Razón de estado y buen gobierno. La guerra defensiva y el imperialismo español en tiempos de Felipe III ,* Sevilla, Universidad de Sevilla.
DISNEY , A. R. (1978), *Twilight of the Pepper Empire: Portuguese Trade in Southwest India in the Early Seventeenth Century,* Cambridge, Harvard University Press.
DISNEY , A. R. (2009), *A History of Portugal and the Portuguese Empire,* Cambridge, Cambridge University Press.
DOMÍNGUEZ , A. (1973a), *Crisis y decadencia de la España de los Austrias,* Barcelona, Ariel.
DOMÍNGUEZ , A. (1973b) *Alteraciones andaluzas,* Madrid, Narcea.
DOMÍNGUEZ , A. (1979), *Las clases privilegiadas en el Antiguo Régimen* , Madrid, Istmo.
DOMÍNGUEZ , A. (1983), *Política y hacienda de Felipe IV ,* Madrid, Pegaso.
DONATI , C. (1995), «The Italian Nobilities in the Seventeenth and Eighteenth Centuries», en H. M. Scott (ed.), *The European Nobilities in the Seventeenth and Eighteenth Centuries,* pp. 237-268, Londres, Longman.
DRELICHMAN , M. y Voth, H. (2014), *Lending to the Borrower from Hell: Debt, Taxes, and Default in the Age of Philip II ,* Princeton, Princeton University

Press.
DUBET , A. (2003), *Hacienda, arbitrismo y negociación política: el proyecto de los erarios públicos y montes de piedad en los siglos XVI y XVII ,* Valladolid, Universidad de Valladolid.
DUNCAN , T. B. (1986), «Navigation between Portugal and Asia in the Sixteenth and Seventeenth Centuries», en E. J. van Kley y C. K. Phillapilly (eds.), *Asia and the West: Encounters and Exchanges from the Age of Explorations. Essays in honor of Donald F Lach* , pp. 3-25, Notre Dame, Cross Cultural Publications.
DURÁN , E. (1982), *Les Germanies als Països Catalans,* Barcelona, Curial.
DURAN , M. (1998), «¿Excelencias de Cataluña?», en L. Ribot (coord.), *Las sociedades ibéricas y el mar,* vol. III , pp. 125-144, Madrid, SECC .
DURAND , G. y Van Huylenbroeck, G. (2003), «Multifunctionality and Rural Development: A General Framework», en G. van Huylenbroeck y G. Durand (eds.), *Multifunctional Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development* , pp. 1-18, Aldershot, Ashgate.
DYER , C. (1989), *Standards of Living in the Later Middle Ages: Social Change in England c.1200-1520,* Cambridge, Cambridge University Press.
EAMON , W. (2009), «"Nuestros males no son constitucionales, sino circunstanciales": The Black Legend and the History of Early Modern Spanish Science», *The Colorado Review of Hispanic Studies,* 7, 13-30.
ELIAS , N. (2000), *The Civilizing Process: Sociogenetic and Psychogenetic Investigations* , Oxford, Basil Blackwell [Ed. española: *El proceso de civilización* , México, Fondo de Cultura Económica, 2011].
ELLIOTT , J. H. (1963), *The Revolt of the Catalans. A Study in the Decline of Spain (1598-1640),* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *La rebelión de los catalanes* , Madrid, Siglo XXI , 2.ª ed., 2013].
ELLIOTT , J. H. (1965), *La España imperial, 1469-1716,* Barcelona, Vicens-Vives.
ELLIOTT , J. H. (1972), *The Old World and the New, 1492-1650,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *El viejo mundo y el nuevo* , Madrid, Alianza, 2015].
ELLIOTT , J. H. (1982), «El programa de Olivares y los movimientos de 1640», en J. M. Jover Zamora (dir.), *Historia de España fundada por Ramón Menéndez Pidal* , vol. XXV , pp. 333-524, Madrid, Espasa Calpe.
ELLIOTT , J. H. (1985), *The Count-Duke of Olivares. The Statesman in an Age of Decline* New-Haven y Londres, Yale University Press [Ed. española: *El conde-duque de Olivares* , Crítica, 2012].
ELLIOTT , J. H. (1990), *España y su mundo 1500-1700,* Madrid, Alianza Editorial.
ELLIOTT , J. H. (1992), «A Europe of Composite Monarchies, *Past and Present,* 137, 48-71.
ELLIOTT , J. H. (2006), *Imperios del Mundo Atlántico . España y Gran Bretaña en América,* Madrid, Taurus.
ENGERMAN , S. L. y Genovese, E. D. (1975), *Race and Slavery in the Western Hemisphere: Quantitative Studies,* Princeton, Princeton University Press.
EPSTEIN , S. R. (1998), «Craft guilds, apprenticeship, and technological change in preindustrial Europe», *Journal of Economic History* 58, 684-713.
EPSTEIN , S. R. (2002), *Freedom and Growth: The Rise of States and Markets in Europe, 1300-1750,* Londres, Routledge.
ERTMAN , T. (1997), *Birth of the Leviathan. Building States and Regimes in Medieval and Early Modern Europe,* Cambridge, Cambridge University Press.
FAGEL , R. (2009), «"Es buen católico y sabe escribir los cuatro idiomas". Una nueva generación mixta entre españoles y flamencos ante la revuelta de Flandes», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 289-312, Madrid, Marcial Pons.
FARRISS , N. M. (1984), *Maya Society under Colonial Rule: The Collective Enterprise of Survival,* Princeton, Princeton University Press [Ed. española: *La*

sociedad maya bajo el dominio colonial , Madrid, Alianza, 1992].
FEDERICO , G. y Malanima, P. (2004), «Progress, Decline, Growth: Product and Productivity in Italian Agriculture, 1000-2000», *Economic History Review* , 57, 437-464.
FERNÁNDEZ ALBALADEJO , P. (1992), *Fragmentos de Monarquía,* Madrid, Alianza Editorial.
FERNÁNDEZ -ARMESTO , F. (1982), *The Canary Islands after the Conquest: The Making of a Colonial Society in the Early Sixteenth Century,* Oxford, Oxford University Press.
FERNÁNDEZ -ARMESTO , F. (2006), *Pathfinders: A Global History of Exploration* , Oxford, Oxford University Press.
FERNÁNDEZ DE CASTRO , A. B. (2015), *Juzgar las Indias: la práctica de la jurisdicción de los oidores de la Casa de la Contratación de Sevilla (1583-1598)*. Tesis doctoral, Instituto Universitario Europeo.
FEROS , A. (2000), *Kingship and Favoritism in the Spain of Philip III , 1598-1621,* Cambridge, Cambridge University Press.
FERRERIA , S. H. (2015), *The Crown, the Court and the Casa da Índia: Political Centralization in Portugal (1479-1521)* , Leiden, Brill.
FINDLAY , R. y O'Rourke, K. (2007), *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium,* Princeton, Princeton University Press.
FLORES , J. (1998), «Zonas de Influência e de Rejeição», en A. H. Marques (dir.), *História dos Portugueses no Extremo Oriente. Em torno de Macau. Séculos XVI - XVII* , vol. I, T. I, pp. 135-178.
FLORES , J. (2015) 'The *Mogor* as Venomous Hydra: Forging the Mughal-Portuguese Frontier', *Journal of Early Modern History* , 19, 539-562.
FLYNN , D. O. (1982), «Fiscal Crisis and the Decline of Spain (Castile)», *The Journal of Economic History* , 42, 139-147.
FLYNN , D. O. y Giráldez, A. (2002), «Cycles of Silver: Global Economic Unity through the Mid-Eighteenth Century», *Journal of World History* 13, 391-427.
FORTEA , J. I. (1981), *Córdoba en el siglo XVI : las bases demográficas y económicas de una expansión urbana,* Córdoba, Caja de Ahorros.
FORTEA , J. I. (1986), *Fiscalidad en Córdoba. Fisco, economía y sociedad: alcabalas y encabezamientos en tierras de Córdoba, 1513-1619,* Córdoba, Universidad de Córdoba.
FORTEA , J. I. (1990), *Monarquía y Cortes en la Corona de Castilla. Las ciudades ante la política fiscal de Felipe II ,* Valladolid, Junta de Castilla y León.
FORTEA , J. I. (2008), *Las Cortes de Castilla y León bajo los Austrias: una interpretación,* Valladolid, Junta de Castilla y León.
FRAGOSO , J. (ed.) (2001), *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa, séculos XVI - XVIII ,* Río de Janeiro, Civilização Brasileira.
FRANK , G. (1978), *World Accumulation, 1492-1789,* Nueva York, Monthly Review Press [Ed. española: *La acumulación mundial* . 1942-1789, Madrid, Siglo XXI , 1979].
FURIÓ , A. (1995), *Història del País Valencià,* Valencia, Tres i quatre.
FUSARO , M. (2015), *Political Economies of Empire in the Early Modern Mediterranean. The Decline of Venice and the Rise of England, 1450-1700,* Cambridge, Cambridge University Press.
GALASSO , G. (1994), *Alla periferia dell'Impero: il Regno di Napoli nel periodo spagnolo (secoli XVI - XVII),* Turín, Einaudi.
GARAVAGLIA , J. C. (1983), *Mercado interno y economía colonial: tres siglos de historia de la yerba mate* , México, Grijalbo.
GARCÍA -BAQUERO , A. (1986), *Andalucía y la carrera de Indias, 1492-1824,* Sevilla, Editoriales Andaluzas Unidas.
GARCÍA -BAQUERO , A. (1992), *La Carrera de Indias. Suma de negociación y océano de negocios,* Sevilla, Algaida.
GARCÍA -BAQUERO , A. (1992), *La Carrera de Indias. Suma de contratación y océano de negocios* , Sevilla, Sociedad Estatal de la Exposición Universal de Sevilla, 92.

GARCÍA CÁRCEL , R. (1989), «Las Cortes catalanas en los siglos XVI y XVII », en *Las Cortes de Castilla y León en la edad moderna,* pp. 677-732, Valladolid, Junta de Castilla y León.

GARCÍA ESPUCHE , A. (1998), *Un siglo decisivo. Barcelona y Cataluña , 1150-1640,* Madrid, Alianza.

GARCÍA HERNÁN , E. (2007), *Consejero de ambos mundos: vida y obra de Juan de Solórzano Pereira (1575-1655),* Madrid, Fundación Mapfre.

GARCÍA SANZ , A. (1987), «Mercaderes hacedores de paños en Segovia en la época de Carlos V: organización del proceso constructivo y estructura del capital industrial», *Hacienda Pública Española* , 108/9, 65-79.

GARCÍA TAPIA , N. (1990), *Patentes de invención españolas en el siglo de oro,* Madrid, Registro de la Propiedad Industrial.

GASCH , J. L. (2012), *Global trade, circulation and consumption of Asian goods in the Atlantic World: The Manila galleons and the social elites of Mexico and Seville (1580-1640)* . Tesis doctoral, Instituto Universitario Europeo.

GASCH , J. L. (2014), «Asian Silk, Porcelain and Material Culture in the Definition of Mexican and Andalusian Elites, c. 1565-1630», en B. Aram y B. Yun (eds.), *Global Goods and the Spanish Empire, 1492-1824* , pp. 153-173, Basingstoke, Palgrave.

GASCH , J. L. (2015a), «Mecanismos de funcionamiento institucional en el Imperio Hispánico. El comercio de los galeones de Manila y el Consulado de Comerciantes de México en la década de 1630», *Revista de Historia Jerónimo Zurita* 90, 55-74.

GASCH , J. L. (2015b), «Transport Costs and Prices of Chinese Silk in the Spanish Empire: The Case of New Spain, c. 1571-1650», *Revista de historia Industrial,* 60, 15-47.

GASCON , R. (1972), *Grand commerce et vie urbaine au XVI e siècle: Lyon et ses marchands (1520-1580),* París, Mouton, vols. I -II .

GASCON , R. (1994 [1977]), «La France du mouvement: les commerces et les villes», en F. Braudel y E. Labrousse (dirs.), *Histoire economique et sociale de la France, 1450-1660,* T. I, pp. 231-482, París, Presses Universitaires de France.

GELABERT , J. E. (1994), «Urbanisation and Deurbanisation in Castile», en I. A. A. Thompson y B. Yun (eds.), *The Castilian Crisis of the Seventeenth Century: New Perspectives on the Economic and Social History of Seventeenth-Century Spain* , pp. 182-205, Cambridge, Cambridge University Press.

GELABERT , J. E. (1995), Cities, Towns and Small Towns in Castile, 1500-1800, en P. Clark (ed.), *Small towns in early modern Europe* , pp. 270-294, Cambridge, Cambridge University Press.

GELABERT , J. E. (1997), *La bolsa del rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648),* Barcelona, Crítica.

GELABERT , J. E. (2001), *Castilla convulsa (1631-1652),* Madrid, Marcial Pons.

GENTIL DA SILVA , J. (1967), *Desarrollo económico, subsistencia y decadencia en España,* Madrid, Ciencia Nueva.

GERBET , M. C. (1994), *Les noblesses espagnoles au Moyen Âge: XI e- XV e siècle,* París, Armand Colin.

GEREMEK , B. (1987), *La Potence et la pitié. L'Europe des pauvres, du Moyen Âge à nos jours,* París, Gallimard, 1987 [Ed. Española: *La piedad y la horca. Historia de la miseria y la caridad en Europa* , Madrid, Alianza, 1998].

GIL , X. (1988), *De las alteraciones a la estabilidad. Corona, fueros y política en el reino de Aragón, 1585-1648* . Tesis doctoral, Universidad de Barcelona.

GILBERT , F. (1972), *The Progress of Society in Europe: an Historical Outline from the Subversion of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century,* Chicago, University of Chicago Press.

GIUDICELLI , C. (2009), «"Indios amigos" y movilización colonial en las fronteras americanas de la Monarquía Católica (siglos XVI -XVII)», en J. J. Ruiz Ibáñez (ed.), *Las milicias del rey de España: sociedad, política e identidad en las monarquías ibéricas* , pp. 349-377, México, Fondo de Cultura Económica.

GLETE , J. (2000), *Warfare at Sea, 1500-1650. Maritime Conflicts and the Transformation of Europe,* Londres, Routledge.
GODINHO , V. M. (1968), «Finanças públicas e estrutura do Estado», en id., *Ensaios II . Sobre história de Portugal,* pp. 25-63, Lisboa, Sá da Costa Editora.
GODINHO , V. M. (1969), *L'Économie de l'empire portugaise aux XVI et XVII siècles* , París, SEVPEN .
GODINHO , V. M. (1982), *Les finances de l'état portugais des Indes Orientales (1517-1635): matériaux pour une étude structurale et conjoncturelle,* París, Fundaçao Calouste Gulbenkian.
GODINHO , V. M. (1982-1987), *Os descobrimentos e a Economia Mundial,* Lisboa, Presença.
GOLDSTONE , J. (1991), «Monetary versus Velocity Interpretations of the "Price Revolution": a Comment», *Journal of Economic History,* 51, 176-181.
GÓMEZ -CENTURIÓN , C. (1988), *Felipe II , la empresa de Inglaterra y el comercio septentrional (1566-1609),* Madrid, Naval.
GÓMEZ -GALVARRIATO , A. (2006), «Premodern Manufacturing», en V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth y R. Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America: vol. I, The Colonial Era and the Short Nineteenth Century* , pp. 357-394, Cambridge, Cambridge University Press.
GONZÁLEZ DE LARA , Y. (2008), «The Secret of Venetian Success: A Public-Order, Reputation-Based Institution», *European Review of Economic History* , 12, 247-285.
GOODMAN , D. (1988), *Power and Penury: Government, Technology, and Science in Philip II 's Spain,* Cambridge University Press [Ed. española: *Poder y penuria. Gobierno, tecnología y ciencia en la España de Felipe II* , Madrid, Alianza, 1990].
GOODMAN , D. (1997), *Spanish Naval Power, 1589-1665: Reconstruction and Defeat,* Cambridge, Cambridge University Press.
GRAFE , R. (2006), «Guerre, Trêve et marchés de l'Espagne du Nord dans la formation des empires mercantilistes européns, 1600-1660. Une histoire revisitée», en S. Marzagalli y B. Marnot (eds.), *Guerre et économie dans l'espace atlantique du XVI e au XX e siècle* , pp. 305-330, Burdeos, Presses Universitaires de Bordeaux.
GRAFE , R. (2012), *Distant Tyranny: Markets, Power and Backwardness in Spain, 1650-1800,* Princeton, Princeton University Press.
GRAFE , R. e Irigoin, A. (2012), «A Stakeholder Empire: The Political Economy of Spanish Imperial Rule in America», *The Economic History Review* 65, 609-651.
GRANOVETTER , M. S. (1973), «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology* , 78, 1360-1380.
GREIF , A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade,* Cambridge, Cambridge University Press.
GRIER , R. (1997), «The Effect of Religion on Economic Development: A Cross National Study of 63 Former Colonies», *Kyklos* , 50, 47-62.
GRUZINSKI , S. (2004), *Les quatre parties du monde: histoire d'une mondialisation,* París, Éditions de la Martinière [Ed. española: *Las cuatro partes del mundo: historia de una mundialización* , México, Fondo de cultura económica, 2011].
GUEVARA , A. (1994 [1529]), *Relox de Principes,* Madrid, ABL .
GUTIÉRREZ , A. (1989), *Estudio sobre la decadencia de Castilla. La ciudad de Valladolid en el siglo XVII ,* Valladolid, Universidad de Valladolid.
GUTIÉRREZ NIETO , J. I. (1982), «De la expansión a la decadencia económica de Castilla y León: manifestaciones. El arbitrismo agrarista», en *El pasado histórico de Castilla y León* , vol. II , pp. 11-75, Valladolid, Junta de Castilla y León.
HABAKKUK , J. (1994), *Marriage, Debt and the Estates System. English Landownership 1650-1950,* Oxford, Clarendon Press.
HALE , J. R. (1985), *War and Society in Rennaissance Europe, 1450-1620,* Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

HALICZER , S. (1975), «The Castilian Aristocracy and the Mercedes Reform of 1478-1482», *Hispanic American Historical Review* , 55, 448-467.
HALICZER , S. (1981), *The Comuneros of Castile. The Forging of a Revolution (1475-1521),* Madison, University of Wisconsin Press [Ed. española: *Los comuneros de Castilla, la forja de una revolución (1475-1521)* , Valladolid, Universidad de Valladolid, 1987].
HALPERIN , T. (1980), *Un conflicto nacional; moriscos y cristianos viejos en Valencia,* Valencia, Institució Alfons el Magnànim.
HAMILTON , E. J. (1975), *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650,* Barcelona, Ariel.
HAMPE , T. y Honores, R. (2004), «Los abogados de Lima Colonial (1550-1650): formación, vinculaciones y carrera profesional», en R. Aguirre Salvador (ed.), *Carrera, Linaje y patronazgo. Clérigos y juristas en Nueva España, Chile y Perú (siglos XVI - XVIII)* , pp. 151-175, México DF , Universidad Autónoma de México.
HEADRICK , D. R. (2010), *Power over Peoples: Technology, Environments, and Western Imperialism, 1400 to the Present* , Princeton, Princeton University Press.
HELPMAN , H. (2004), *The Mystery of Economic Growth,* Cambridge, Ma., Harvard University Press.
HERNÁNDEZ , B. (1996), «Un assaig de reforma del sistema fisco-financier de la Monarquia a Catalunya: l'impost del Quint sobre les imposicions locals, 1580-1640», *Manuscrits. Revista d'Història Moderna,* 14, 297-319.
HERNÁNDEZ , M. (1995), *A la sombra de la corona: poder local y oligarquía urbana (Madrid, 1606-1808),* Madrid, Siglo XXI .
HERNANDO , C. J. (1994), *Castilla y Nápoles en el siglo XVI : el virrey don Pedro de Toledo: linaje, estado y cultura (1532-1553),* Valladolid, Junta de Castilla y León.
HERRERO , M. (2009), «La red genovesa de los Spínola y el entramado transnacional de los marqueses de los Balbases al servicio de la Monarquía Hispánica», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 97-134, Madrid, Marcial Pons.
HERRERO , M., Ben Yessef, Y. R., Bittosi, C. y Puncuh, D. (eds.) (2011), *Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713),* Génova, Società Ligure di Storia Patria, vols. I-II .
HERZOG , T. (2015), *Frontiers of Possession: Spain and Portugal in Europe and the Americas,* Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
HESPANHA , A. M. (1989), *Vísperas del Leviatán. Instituciones y poder político (Portugal siglo XVII),* Madrid, Taurus.
HESPANHA , A. M. (1993), *La gracia del derecho. Economía de la cultura en la edad moderna,* Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
HESPANHA , A. M. (1997), «Os modelos institucionais da colonizaçao portugesa e as suas tradiçóes na cultura jurídica europeia», en M. G. M. Ventura (ed.), *A União ibérica e o mundo atlântico* , pp. 65-71, Lisboa, Edições Colibrí.
HESPANHA , A. M. (1998), «A fazenda», en A. H. Hespanha (coord.), *O Antigo Regime (1620-1807), História de Portugal.* vol. IV , pp. 181-213, Lisboa, Ed. Estampa.
HESPANHA , A. M. (2001), «A constituçao do Império português de alguns enviesamentos correntes», en J. Fragoso, M. F. Bicalho y M. F. Gouvêa (eds.), *O antigo regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI - XVIII)* , pp. 163-188, Río de Janeiro, Civilização Brasileira.
HESPANHA , A. M. y Santos, M. C. (1998), «Os poderes num Império Oceânico», en *História de Portugal. O Antigo Regime* , vol. IV , pp. 351-366, Lisboa, Ed. Estampa.
HIDALGO , P. (2006), *Entre Castro del Río y México: Correspondencia Privada de Diego de la Cueva y su hermano Juan, Emigrante en Indias (1601-1641),* Córdoba, Universidad de Córdoba, 2006.

HILL , C. (1969), *Reformation to Industrial Revolution, 1530-1780,* Londres, Penguin [Ed. Española: *De la reforma a la revolución industrial* , Barcelona, Ariel, 1991].
HOBSBAWM , E. (1954), «The General Crisis of the European Economy in the Seventeenth Century», *Past and Present* , 5, 33-53.
HOFFMAN , P. (1996), *Growth in a Traditional Society. The French Countryside, 1450-1815,* Princeton, Princeton University Press.
HOLT , M. P. (1995), *The French Wars of Religion, 1562-1629,* Cambridge, Cambridge University Press.
HORDEN , P. y Purcell, N. (2000), *The Corrupting Sea: A Study of Mediterranean History,* Oxford, Blackwell.
HOOCK , J. y Jeannin, P. (eds.) (1991), *Ars Mercatoria. Handbücher und Traktate für den Gebrauch des Kaufmans, 1470-1820,* Paderborn, Schöningh.
HOUGH , J. F. y Grier, R. (2015), *The Long Process of Development: Building Markets and States in Pre-industrial England, Spain, and Their Colonies,* Cambridge, Cambridge University Press.
HUETZ DE LEMPS , A. (1967), *Vignobles et vins du Nord-Ouest de l'Espagne,* Burdeos, Institut de Géographie de la Faculté des Lettres.
IRADIEL , P. (1974), *Evolución de la industria textil castellana en los siglos XIII - XVI ,* Salamanca, Universidad de Salamanca.
IRIGOYEN , A. (2001), *Entre el cielo y la tierra, entre la familia y la institución: el cabildo de la Catedral de Murcia en el siglo XVIII ,* Murcia, Universidad de Murcia.
ISRAEL , J. I. (1985), *The European Jewry in the Age of Mercantilism,* Oxford Clarendon Press [Ed. española: *La judería europea en la era del mercantilismo* , Madrid, Cátedra, 1992].
ISRAEL , J. I. (1989), *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740,* Oxford, Clarendon Press.
ISRAEL , J. I. (1990), *Empires and Entrepots. The Dutch, The Spanish Monarchy and the Jews, 1585-1713,* Londres, The Hambledon Press.
ISRAEL , J. I. (1995), *The Dutch Republic: its Rise, Greatness, and Fall 1477-1806,* Oxford, Clarendon Press.
JACQUART , J. (1974), *La crise rurale en Île-de France. 1550-1670,* París, Armand Colin.
JACQUART , J. (1975), «Immobilisme et catastrophes, 1560-1660», en G. Duby (dir.), *Histoire de la France rurale, vol. 2, L'âge classique, 1340-1789,* pp. 185-348, París, Seuil.
JAGO , C. (1982), «La "crisis de la aristocracia" in la Castilla del Siglo XVII », en J. H. Elliott (ed.), *Poder y sociedad en la España de los Austrias,* pp. 248-286, Barcelona, Crítica.
JONES , E. L. (1981), *The European Miracle: Environments, Economics and Geopolitics in the History of Europe and Asia,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *El milagro europeo: entorno, economía y geopolítica en la historia de Europa y Asia* , Madrid, Alianza, 1994].
JONES , E. L. (2000), *Growth Recurring: Economic Change in World History,* Ann Arbor, University of Michigan Press [Ed. española: *El crecimiento recurrente: el cambio económico en la historia mundial,* Madrid, Alianza, 1997].
JOUANNA , A. (1989), *Le devoir de revolte. La noblesse française et la gestation de l'Etat moderne , 1559-1661,* París, Fayard.
JOUANNA , A. (1991), «De "gross et grass" aux "gens d'honneur"», en G. Chaussinaud-Nogaret (ed.), *Histoire des élites en France du XVI e au XX e siécle* , pp. 15-141, París, Tallandier.
JOVER , G. (1997), *Societat rural i desenvolupament econòmic a Mallorca. Feudalisme, latifundi i pagesia, 1500-1800* . Tesis doctoral, Universidad de Barcelona.
KAGAN , R. (1981), *Universidad y sociedad en la España moderna,* Madrid, Tecnos.
KAGAN , R. (1991), *Pleitos y pleiteantes en Castilla* , Salamanca, Junta de Castilla y León.

KAGAN , R. y Marías, F. (1998), *Imágenes urbanas del mundo hispánico, 1493-1780,* Madrid, El Viso.
KAMEN , H. (1965), *The Spanish Inquisition,* Londres, Weidenfeld & Nicolson [Ed. española: *La Inquisición española* , Barcelona, Crítica, 2013].
KAMEN , H. (1978), «The Decline of Spain: A Historical Myth», *Past and Present* , 81, 24-50.
KELLENBENZ , H. (1999), *Los Fugger en España y Portugal hasta 1560,* Salamanca, Junta de Castilla y León, vols. I-II .
KENNEDY , P. (1988), *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000,* Londres, Unwin Hyman [Ed. española: *Auge y caída de las grandes potencias* , Barcelona, Debolsillo, 2017].
KEYNES , J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money,* Londres, MacMillan [Ed. española: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* , México, Fondo de Cultura Económica, 2006].
KICZA , J. E. (1999), «Formación, identidad y estabilidad dentro de la élite colonial mexicana en los siglos XVI y XVII », en C. Büschges y B. Schrôter (eds.), *Beneméritos, aristócratas y empresarios: identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica* , pp. 17-34, Múnich, Vervuert Iberoamericana.
KLEPP , P. (1988), «Urban decline in Brabant: the traditionalization of investment and labour (1374-1806)», en H. Van der Wee (ed.), *The Rise and Decline of Urban Industries in Italy and the Low Countries,* pp. 261-286, Lovaina, Leuven University Press.
KNECHT , R. (1996), *The French Wars of Religion. 1559-1598,* Nueva York, Longman.
KOENIGSBERGER , H. G. (1971), *The Habsburgs and Europe, 1516-1660* , Ithaca, Cornell University Press.
KOENIGSBERGER , H. G. (1986), *Politicians and Virtuosi: Essays in Early Modern History,* Londres, Clarendon Press.
KONETZKE , R. (1976), *América Latina: La época colonial,* Madrid, Siglo XXI .
KUPPERMAN , K. O (2012), *The Atlantic in World History,* Oxford, Oxford University Press.
LADERO , M. A. (1973), *La hacienda real de Castilla en el siglo XV ,* La Laguna, Universidad de La Laguna.
LANDES , D. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are So Rich and Some So Poor,* Londres, Abacus [Ed. española: *La riqueza y la pobreza de las naciones: por qué algunas son tan ricas y otras tan pobres* , Barcelona, Crítica, 2018].
LANE , F. C. (1973), *Venice. A Maritime Republic,* Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
LANZA , R. (2010), *Miseria, cambio y progreso en el Antiguo Régimen: Cantabria, siglos XVI - XVIII* , Santander, Publican.
LAPEYRE , H. (1955), *Une famille de marchands: Les Ruiz,* París, Armand Colin.
LAPEYRE , H. (1981), *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II ,* Valladolid, Universidad de Valladolid.
LE ROY LADURIE , E. (1966), *Les paysannes de Languedoc,* París, PUF .
LE ROY LADURIE , E. (1973), «Un concept. L'Unification microbienne du monde (XIV e-XVII e Siècles)», *Revue Suisse d'histoire* , 23, 627-696.
LE ROY LADURIE , E. (1977), «Les masses profondes: La paysannerie», en F. Braudel y E. Labrousse (dirs.), *Histoire economique et sociale de la France, 1450-1660,* vol. I, pp. 473-872, París, Presses Universitaires de France.
LEMEUNIER , G. (1977), «Les estremeños, ceux qui viennent de loin. Contribution à l'etude de la transhumance ovine dans l'est castillan (XVI - XIX ss.)», *Mélanges de la Casa de Velázquez,* 13, 321-359.
LEVI , G. (1985), *L'ereditá immateriale: carriera di un esorcista nel Piemonte del Seicento,* Turín, Giulio Einaudi [Ed. española: *Herencia inmaterial: Historia de un exorcista piamontés del siglo XVII* , Nerea, 1990].
LIVI BACCI , M. (1988), *Ensayo sobre la historia demográfica europea. Población*

y alimentación , Barcelona, Ariel.
LIVI BACCI , M. (2008), *Conquest: The Destruction of the American Indios* , Cambridge, Polity Press.
LOCKHART , J. y Schwartz, S. B. (1983), *Early Latin America: A History of Colonial Spanish America and Brazil,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *América Latina en la Edad moderna* , Akal, 1992].
LOHMAN , G. (1968), *Les Espinosa, une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indes à l'époque de la colonisation,* París, SEVPEN .
LÓPEZ , J. M. (1990), *La transición del feudalismo al capitalismo en un señorío monástico castellano. El Abadengo de la Santa Espina (1147-1835),* Valladolid, Junta de Castilla y León.
LÓPEZ , J. M. (ed.) (1998), *El impacto de la corte en Castilla. Madrid y su territorio en la época moderna,* Madrid, Siglo XXI .
LÓPEZ PIÑERO , J. M. (1979), *Ciencia y técnica en la sociedad española de los siglos XVI y XVII ,* Barcelona, Labor.
LÓPEZ -SALAZAR , J. (1986), *Estructuras agrarias y sociedad rural en la Mancha (ss. XVI - XVII),* Ciudad Real, Instituto de Estudios Manchegos.
LÓPEZ -SALAZAR , J. (1987), *Mesta, pastos y conflictos en el Campo de Calatrava durante el siglo XVI ,* Madrid, Centro de Estudios Históricos.
LORENZO , E. (1979), *Comercio de España con América en la época de Felipe II ,* Valladolid, Diputación Provincial, vols. I-II .
LOVETT , A. W. (1977), *Philip II and Mateo Vázquez de Leca,* Ginebra, Droz.
LOVETT , A. W. (1980), «The Castilian Bankruptcy of 1575», *The Historical Journal,* 23, 899-911.
LUNENFELD , M. (1987), *Keepers of the City: The Corregidores of Isabella I of Castile (1474-1504),* Cambridge, Cambridge University Press.
MAC FARLANE , K. B. (1973), *The Nobility of Later Medieval England,* Oxford, Oxford University Press.
MACKAY , A. (1972), «Popular Movements and Progroms in Fifteenth Century», *Past and Present* , 55, 33-67.
MAC KAY , R. (1999), *The Limits of Royal Authority: Resistance and Obedience in Seventeenth-Century Castile,* Cambridge, Cambridge University Press.
MAC KAY , R. (2006), *«Lazy, Improvident People». Myth and Reality in the Writing of Spanish History,* Ithaca, Cornell University Press.
MACLEOD , M. J. (1990), «Aspectos de la economía interna de la América española colonial: fuerza de trabajo, sistema tributario, distribución e intercambios», en L. Bethell (ed.), *Historia de América Latina , América Latina colonial: Economía,* vol. 3, pp. 148-189, Barcelona, Crítica.
MACZAK , A. (1996), *Viajes y viajeros en la Europa moderna* , Barcelona, Omega.
MADDALENA , A. de y Kellenbenz, H. (eds.) (1986), *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo,* Bolonia, Il Mulino.
MADDISON , A. (1995), *Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space,* Aldershot, Elgar.
MADRAZO , S. (2000), *Estado débil y ladrones poderosos en la España del siglo XVIII . Historia de un peculado en el reinado de Felipe V,* Madrid, Catarata.
MAFFI , D. (2009), «Las milicias del estado de Milán: un intento de control social», en J. J. Ruiz Ibáñez (ed.), *Las milicias del rey de España: sociedad, política e identidad en las monarquías ibéricas* , pp. 245-267, México, Fondo de Cultura Económica.
MAGALHÃES , J. R. (1997), *História de Portugal. No alvorecer da modernidade (1480-1620),* Lisboa, Ed. Estampa.
MALANIMA , P. (1978), «Firenze fra '500 e '700: l'andamento della industria citadina nel lungo periodo'», *Societá e Storia* , 1, 231-256.
MALANIMA , P. (1982), *La decadenza de un'economía cittadina: l'industria di Firenze nei secoli XVI - XVIII ,* Bolonia, Il Mulino.
MALANIMA , P. (1988), «An Example of Industrial Reconversion: Tuscany in the Sixteenth and Seventeenth Centuries», en H. Van der Wee (ed.), *The Rise and Decline of Urban Industries in Italy and the Low Countries,* pp. 63-74,

Lovaina, Leuven University Press.
MALANIMA , P. (1998), *La fine del primato. Crisi e riconversione nell'Italia del Seicento,* Milán, Mondadori.
MALTBY , W. S. (1983), *Alba: A Biography of Fernando Alvarez de Toledo, Third Duke of Alba, 1507-1582* , Berkeley, University of California Press [Ed. española: *El gran duque de Alba* , Gerona, Atalanta, 2007].
MALTBY , W. S. (2011), *Auge y caída del imperio español,* Madrid, Marcial Pons.
MARCOCCI , G. (2012), *A Consciência de um Império. Portugal e o seu mundo (sécs. XV - XVII),* Coímbra, Imprensa da Universidade de Coimbra.
MARCOS , A. (1978), *Auge y declive de un núcleo mercantil y financiero de Castilla la Vieja. Evolución demográfica de Medina del Campo en los siglos XVI y XVII* , Valladolid, Universidad de Valladolid.
MARIANA , J. de (1987 [1609]), *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón,* Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
MARICHAL , C. y Souto, M. (1994), «Silver and Situados: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth Century», *The Hispanic American Historical Review* , 74:4, 587-613.
MARICHAL , C., y Von Grafenstein, J., eds. (2012), *El secreto del imperio español: los situados coloniales en el siglo XVII ,* México, ColMex.
MARTÍNEZ , C. (1993), *La emigración castellana y leonesa al Nuevo Mundo (1517-1700),* Salamanca, Junta de Castilla y León.
MARTÍNEZ , J. y Morales, C. J. (eds.) (1998), *Felipe II (1527-1598). La configuración de la monarquía hispana,* Salamanca, Junta de Castilla y León.
MARTÍNEZ RUIZ , J. I. (1992), *Finanzas municipales y crédito público en la España Moderna. La hacienda de la ciudad de Sevilla, 1528-1768* , Sevilla, Ayuntamiento de Sevilla.
MARTÍNEZ SHAW , C. (1994), *La emigración española a América (1492-1824),* Colombres, Archivo de Indianos.
MATTOSO , J. A. (1997), *História de Portugal. A Monarquia Feudal (1096-1480)* , Lisboa, Ed. Estampa.
MATTOSO , J. A. y Sousa, A. de (1993), «A Monarquía Feudal (1096-1480)», en J. A. Mattoso, *História de Portugal* , vol. II, Lisboa, Ed. Estampa.
MAURO , F. (1960), *Le Portugal et l'Atlantique au XVII e siècle. Étude économique,* París, SEVPEN .
MC ALISTER , L. N. (1984), *Spain, and Portugal in the New World, 1492-1700,* Minneapolis, University of Minnesota Press.
MC NEILL , W. (1977), *Plagues and Peoples,* Nueva York, Anchor Books.
MENARD , J. (1991), «Transport Cost and Long-range Trade, 1300-1800: was there a European "transport revolution" in the Early Modern Era?», en J. D. Tracy (ed.), *The Political Economy of Merchant Empires,* pp. 228-275, Cambridge, Cambridge University Press.
MENEGUS , M. (1991), «La destrucción del señorío indígena y la formación de la república de indios en la Nueva España», en H. Bonilla (ed.), *El sistema colonial en la América española* , pp. 17-49, Barcelona, Crítica.
MERLUZZI , M. (2003), *Politica e governo nel Nuovo mondo. Francisco de Toledo viceré del Perú (1569-1581),* Roma, Carocci.
METTAM , R. (1988), *Power and Faction in Louis XIV 's France,* Oxford, Blackwell.
MINTZ , S. (1986), *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History* , Nueva York, Penguin.
MIÑO , M. (1991), «La manufactura colonial: aspectos comparativos entre el obraje indiano y el novohispano», en H. Bonilla (ed.), *El sistema colonial en la América española* , pp. 102-153, Barcelona, Crítica.
MIRANDA , S. M. (2010), «Organización financiera y práctica política en el estado de la India durante la Unión Ibérica», en Gaetano Sabatini (ed.), *Comprendere le monarchie iberiche. Risorse materiali e rappresentazioni del potere* , pp. 261-290, Roma, Viella.
MIRANDA , S. M. (2017), «Coping with Europe and the Empire, 1500-1620», en D. Freire y P. Lains (eds.), *An agrarian History of Portugal, 1000-2000.*

Economic development on the European Frontier , pp. 71-100, Leideny Boston, Brill.
MISKIMIN , H. (1981), *La economía europea en el Renacimiento tardío (1460-1600),* Madrid, Cátedra.
MISKIMIN , H. (1989), *Cash, Credit and Crisis in Europe, 1300-1600,* Londres, Variorum.
MOLAS , P. (1996), *Catalunya i la casa d'Àustria,* Barcelona, Curial.
MONTEIRO , J. M. (1994), *Negros da terra: índios e bandeirantes nas origens de São Paulo,* São Paulo, Companhia das Letras.
MONTEIRO , N. G. (2003), «17th and 18th century Portuguese Nobilities in the European Context: A historiographical overview», *e-Journal of Portuguese History* , 1, 1-15.
MONTEMAYOR , J (1996), *Tolède entre fortune et declin (1530-1640),* Panazol, Presses Universitaires de Limoges.
MORINEAU , M. (1977), «La conjoncture ou les cernes de la croissance», en F. Braudel y E, Labrousse (dirs.), *Histoire économique et sociale de la France, 1450-1660* , vol. I, pp. 873-1000, París, Presses Universitaires de France.
MORINEAU , M. (1985), *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américaines d'après les gazettes hollandaises (XVI e- XVIII e siècles),* Cambridge y París, Cambridge University Press y Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
MÖRNER , M. (1990), «Economía rural y sociedad colonial en las posesiones españolas de Sudamérica», en L. Bethell (ed.), *Historia de América Latina. América Latina colonial: Economía,* vol. 3, pp. 122-146, Barcelona, Crítica.
MONCADA , S. de (1974 [1619]), *Restauración política de España,* Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
MOUSNIER , R. (1970), *La plume, la faucille et le marteau: Institutions et société en France du Moyen Âge à la Révolution,* París, Presses Universitaires de France.
MOUTOUKIAS , Z. (1988), «Power, Corruption, and Commerce: The Making of the Local Administrative Structure in Seventeenth-Century Buenos Aires», *The Hispanic American Historical Review* , 68, 771-801.
MUN , T. (1664), *England's Treasure by Forraign Trade,* Londres, Thomas Clark.
MUTO , G. (1980), *Le finanze pubbliche napoletane tra riforme e restaurazione (1520-1634),* Nápoles, Edizioni Scientifiche Italiane.
MUTO , G. (2005), «The structure of Aristocratic Patrimonies in the Kingdom of Naples: Management Strategies and Regional Development, 16th-18th Centuries», en J. Janssens y B. Yun (eds.), *European Aristocracies and Colonial Elites. Patrimonial Management Strategies and Economic Development, 15th-18th Centuries* , pp. 115-135, Londres, Ashgate.
MUTO , G. (2007), «Apparati militari e fabbisogno finanziario nell'Europa moderna: il caso della Spagna "de los Austrias"», en C. Donati y B. R. Kroener (eds.), *Militari e società civile nell'Europa dell'etá moderna (XVI - XVIII secolo)* , pp. 23-52, Bolonia, Il Mulino.
MUTO , G. (2009), «La nobleza napolitana en el contexto de la Monarquía Hispánica: algunos planteamientos», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio: élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 135-172, Madrid, Marcial Pons.
NADAL , J. (1984), *La población española (siglos XVI a XX),* Barcelona, Ariel.
NADAL , J. y Giralt, E. (1960), *La population catalane de 1553 à 1717. L'immigration française,* París, SEVPEN .
NADER , H. (1990), *Liberty in Absolutist Spain. The Habsburg Sale of Towns, 1516-1700,* Cambridge, Cambridge University Press.
NASSIET , M. (2000), *Parenté, Noblesse et états dynastiques, XV e- XVI e siècle,* París, EHESS .
NETO , M. S. (1997), «*A persistência senhorial* », en J. R. Magalhães (ed.), *História de Portugal. No alvorecer da modernidade (1480-1620)* , vol. III , pp. 165-175, Lisboa, Ed. Estampa.
NEVEUX , H., Jacquart, J. y Le Roy Ladurie, E. (1975), *L'âge classique des*

paysans , en G. Duby y A. Wallon (eds.), *Histoire de la France rurale,* París, Seuil, vols. I-II .
NIETO , J. A. (2006), *Artesanos y mercaderes. Una historia social y económica de Madrid (1450-1850),* Madrid, Editorial Fundamentos.
NIETO , J. A. y Zofío, J. C. (2016), «The Return of Guilds: A View from Early Modern Madrid», *Journal of Social History* , 50, 247-272.
NORTH , D. C. (1981), *Structure and Change in Economic History,* Londres, Routledge [Ed. española: *Estructura y cambio en la historia económica* , Madrid, Alianza, 1994].
NORTH , D. C. (1991), «Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires», en J. D, Tracy (ed.), *The Political Economy of Merchant Empires. State Power and World Trade, 1350-1750* , pp. 22-40, Cambridge, Cambridge University Press.
NORTH , D. C. y Thomas, R. P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *El nacimiento del mundo occidental* , Madrid, Siglo XXI , 1978].
NORTH , D. C. y Weingast, B. R. (1989), «Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England», *The Journal of Economic History* , 49, 803-832.
NORTH , D. C., Wallis, J. J. y Weingast, B. R. (2009), *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History,* Cambridge, Cambridge University Press.
NORTON , L. (1965), *A dinastía dos Sá no Brasil. A Fundação do Rio de Janeiro e a Restauração de Angola,* Lisboa, Agência Geral do Ultramar.
NUTINI , H. G. y Bell, B. (1980), *Ritual Kinship: The Structure and Historical Development of the Compadrazgo System in Rural Tlaxcala,* Princeton, Princeton University Press.
O'BRIEN , P. (1980), «European Economic Development; the Contribution of the Periphery», *Economic History Review* , 35, 1-18.
O'BRIEN , P. y Hunt, P. (1993), «The Rise of a Fiscal State in England, 1485-1815», *Historical Research,* 160, 126-176.
O'BRIEN , P. (1996), «Path Dependency, or Why Britain Became an Industrialized and Urbanized Economy Long before France», *The Economic History Review* , 49, 213-249.
OGILVIE , S. (2007), «Can We Rehabilitate the Guilds? A Sceptical Re-Appraisal», *Cambridge Working Papers in Economics* , 2007.
OGILVIE , S. (2011), *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800,* Cambridge, Cambridge University Press.
OLIVA , J. M. (2004), *El monopolio de Indias en el siglo XVII y la economía andaluza. La oportunidad que nunca existió,* Huelva, Universidad de Huelva.
OLIVAL , F. (2001), *As Ordenes Militares e o Estado Moderno. Honra, mercê, e venalidade em Portugal (1641-1789),* Lisboa, Thesis.
OLIVAL , F. (2004), «Structural Changes within the 16th-century Portuguese Military Orders», *e-Journal of Portuguese History* , 2, 1-20.
O'MALLEY , J. W. (1981), *A History of the Popes from Peter to Present* , Lanhan, Rowman and Littlefield.
O'ROURKE , K. H. y Williamson, J. G. (2002), «When did Globalisation begin?», *European Review of Economic History* , 6, 23-50.
O'ROURKE , K. H. y Williamson, J. G. (2005), «From Malthus to Ohlin: Trade, Industrialisation and Distribution Since 1500», *Journal of Economic Growth* , 10, 5-34.
OSBORNE , T. (2002), *Dynasty and Diplomacy in the Court of Savoy: Political Culture and the Thirty Years' War,* Cambridge, Cambridge University Press.
OSS , A. C. van (1976), «Mendicant expansion in New Spain and the extend of the colony. Sixteenth century», *Journal of Latin American and Caribbean Studies* , 21, 32-56.
OTTE , E. (1988), *Cartas privadas de emigrantes a Indias, 1540-1616,* Sevilla, Escuela de Estudios Hispano Americanos.
OVERTON , M. (1996), *Agricultural Revolution in England. The Transformation of*

the Agrarian Economy, 1500-1850, Cambridge, Cambridge University Press.
OWENS , J. B. (2005), *By my Absolute Royal Authority: Justice and the Castilian Commonwealth at the Beginning of the First Global Age,* Rochester, University of Rochester Press.
PACHECO , A. (2012), «Las transferencias fiscales novohispanas a Puerto Rico siglos XVI -XIX », en C. Marichal y J. Grafenstein (eds.), *El secreto del Imperio español: los situados coloniales en el siglo XVIII* , pp. 115-141, México, ColMex.
PALOS , J. L (2016), «Eleonora Álvarez de Toledo (1522-62): "a Spanish barbarian and an enemy of her husband's homeland": the Duchess of Florence and her Spanish Entourage», en J. L. Palos y M. Sánchez (eds.), *Early Dynastic Marriages and Cultural Transfer* , pp. 165-187, Farnham, Ashgate.
PAMUK , S. (2012), «The Evolution of Fiscal Institutions in the Ottoman Empire, 1500-1914», en B. Yun y P. O'Brien (eds.), *The Rise of Fiscal States. A Global History, 1500-1914* , pp. 304-331, Cambridge, Cambridge University Press.
PARKER , G. (1972), *The Army of Flanders and the Spanish Road, 1567-1659,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *El ejército de Flandes y el camino español, 1567-1659* , Madrid, Alianza, 2006].
PARKER , G. (1979), *Spain and The Netherlands, 1559-1659,* Londres, Collins.
PARKER , G. (1981), *Europa en crisis, 1598-1648,* Madrid, Siglo XXI .
PARKER , G. (1995), «The Military Revolution, 1560-1660 -A Mith?», en C. J. Rogers (ed.), *The Military Revolution Debate,* pp. 37-54, Boulder, Westview Press.
PARKER , G. (2001), *El éxito nunca es definitivo: imperialismo, guerra y fe en la Europa moderna,* Madrid, Taurus.
PARROTT , D. (2012), *The Business of War: Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe,* Cambridge, Cambridge University Press.
PARRY , J. H. (1990), *The Spanish Seaborne Empire,* Berkeley, University of California Press.
PATCH , R. W. (1994), «Imperial Politics and Local Economy in Colonial Central America, 1670-1770», *Past and Present* , 143, 77-107.
PELORSON , J. M. (1980), *Les «letrados»: juristes castillans sous Philippe III : recherches sur leur place dans la société, la culture et l'état,* Poitiers, Université de Poitiers [Ed. española: *Los letrados juristas castellanos bajo Felipe III* , Junta de Castilla y León, 2008].
PELÚCIA , A. (2009), *Martim Afonso de Sousa e a sua linhagem: trajectórias de uma elite no império de D. João III e D. Sebastião* , Lisboa, CHAM .
PEREIRA , J. L. (1991), *Cáceres y su tierra en el siglo XVI . Economía y sociedad,* Cáceres, El Brocense.
PEREZ , J (1976), *La revolución de las Comunidades de Castilla (1520-1521)* , Madrid, Siglo XXI .
PEREZ , J. (1988), *Isabel y Fernando, Los Reyes Católicos* , Madrid, Nerea.
PEREZ , J. (1989) *Los comuneros* , Madrid, La Esfera.
PÉREZ , P. (1992), *América Latina y el colonialismo europeo. Siglos XVI - XVIII ,* Madrid, Síntesis.
PÉREZ DEL BARRIO , J. (1613), *Dirección de Secretarios de señores y las materias, cuydados y obligaciones que les tocan,* Madrid.
PÉREZ MOREDA , V. (1980), *Las crisis de mortalidad en la España interior, siglos XVI - XIX ,* Madrid, Siglo XXI .
PÉREZ , M. T. y Lemeunier, G. (1984), *El proceso de modernización de la región murciana (siglos XVI - XIX),* Murcia, Editora Regional.
PERIS , T. (1989), *Propiedad y cambio social. Evolución patrimonial, sistema productivo y dinámica social en el realengo valenciano (Alcira, 1465-1768),* Valencia, Diputació de València.
PERRONE , S. T. (1997), *Charles V and the Castilian Assembly of the Clergy* . Tesis doctoral, Universidad de Michigan.
PERRONE , S. T. (1998), «The Castilian Assembly of the Clergy in the Sixteenth

Century», *Parliaments, Estates and Representation* , 18, 5370.
PHILLIPS , C. R. (1986), *Six Galleons for the King of Spain: Imperial Defense in the Early Seventeenth Century,* Baltimore, The Johns Hopkins University Press [Ed. española: *Seis galeones para el rey de España* , Madrid, Alianza, 1991].
PHILLIPS , C. R. (1990), «The Growth and the Composition of Trade in the Iberian Empires, 1450-1750», en J. D. Tracy (ed.), *The Rise of Merchant Empires. Long-distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750* , pp. 34-101, Cambridge, Cambridge University Press.
PHILLIPS , C. R. y Phillips, W. D. (1997), *Spain's Golden Fleece. Wool Production and the Wool Trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century,* Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
PIEPER , R. (2012), «Redes y reinos en los imperios de los Austrias, siglos XVI y XVII », en R. Dobado y A. Calderón (eds.), *Pinturas de los Reinos. Identidades compartidas en el mundo hispánico. Miradas varias, siglos XVI - XIX* , pp. 105-119, México, Fomento Cultural Banamex.
PIETSCHMANN , H. (1989), *El Estado y su evolución al principio de la colonización española de América,* México, Fondo de Cultura Económica.
PIKE , R. (1966), *Enterprise and Adventure: the Genoese in Seville and the Opening of the New World* , Ithaca, Cornell University Press.
PIKE , R. (1978), *Aristócratas y comerciantes,* Barcelona, Ariel.
PO -CHIA HSIA , R. (1998), *The World of Catholic Renewal, 1540-1770,* Cambridge, Cambridge University Press [Ed. española: *El mundo de la renovación católica, 1540-1770* , Akal, 2010].
PO -CHIA HSIA , R. (2010), *A Jesuit in the Forbidden City: Matteo Ricci,* Oxford, Oxford University Press.
POMERANZ , K. (2001), *The Great Divergence: China, Europe and the Making of World Economy,* Princeton, Princeton University Press.
PONSOT , P. (1986), *Atlas de Historia Económica de la Baja Andalucía (siglos XVI - XIX),* Sevilla, Editoriales Andaluzas Unidas.
POZZAGLIO , F. A. y Svriz, P. M. O. (2016), «Defendiendo una frontera: La ciudad de Corrientes, milicias e indios chaqueños, siglos XVII -XVIII », Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas, pp. 53 y 59-86.
PRIOTTI , J. P. (2004), *Bilbao et ses Marchands au XVI e siècle. Gènese d'une croissance,* Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion.
PULGAR , F. del (1971), *Claros varones de Castilla* , Oxford, Oxford University Press.
RABB , T. (1975), *The Struggle for Stability In Early Modern Europe* , Oxford, Oxford University Press.
REDONDO , A. y Yun, B. (2008), «Aristocracias, identidades y espacios políticos en la monarquía compuesta de los Austrias. La Casa de Borja (ss. XVI y XVII)», en J. L. Castellano y M. L. López Guadalupe (eds.), *Homenaje a Antonio Domínguez Ortíz,* pp. 759-771, Granada, Universidad de Granada.
REDONDO , A. y Yun, B. (2009), «"Bem visto tinha…" Entre Lisbon y Capodimonte. La aristocracia castellana en perspectiva "trans-nacional" (ss. XVI -XVII)», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 39-63, Madrid, Marcial Pons.
REHER , D. (1990), *Town and Country in Pre-industrial Spain. Cuenca, 1550-1870,* Cambridge, Cambridge University Press.
REIS , J. (2016), «Gross Agricultural Output: A Quantitative, Unified Perspective, 1500-1850», en D. Freire y P. Lains (eds.), *An Agrarian History of Portugal, 1000-2000. Economic development on the European frontier* , pp. 166-196, Leiden, Brill.
RIBOT , L. (2008), «Las naciones en el ejército de los Austrias» en VV . AA . *Homenaje a Don Antonio Domínguez Ortíz,* Granada, Universidad de granada, pp. 799-819.
RINGROSE , D. (1983a), *Madrid and the Spanish Economy,* Berkeley, University of California Press [Ed. española: *Madrid y la economía española 1560-1850* , Madrid, Alianza, 1985].

RINGROSE , D. (1983b), «El desarrollo urbano y la decadencia económica española», *Revista de Historia Económica* , 1, 37-53.
RINGROSE , D. (1996), *Spain, Europe and the 'Spanish Miracle', 1700-1900,* Cambridge, Cambridge University Press.
RIVERO , M. (2011), *La edad de oro de los virreyes: el virreinato en la Monarquía Hispánica durante los siglos XVI y XVII ,* Madrid, Akal.
RIZZO , M. (1995), «Istituzioni militari e strutture socio-economiche in una città di antico regime. La milizia urbana a Pavia nell'età spagnola», *Cheiron* , 23-24, 144-171.
RODRIGUES , T. F. (1997), «Las estruturas poblacionais», en J. R. Magalhaes (coord.), *História de Portugal. No alvorecer da modernidade,* Lisboa, Editorial Estampa, pp. 179-217.
RODRÍGUEZ -SALGADO , M. (1992), *Un imperio en transición. Carlos V, Felipe II y su mundo,* Barcelona, Crítica.
RODRÍGUEZ -SALGADO , M. (1998), «Honour and Profit in the Court of Philip II of Spain», en M. Aymard y M. Romani (dirs.), *La Cour comme institution économique* , pp. 67-86, París, Éditions de la Maison des Sciences de l'homme.
RODRÍGUEZ Villa, A. (1905), *Ambrosio Spínola, primer marqués de los Balbases,* Madrid, Fortanet.
ROMANO , R. (1962), «Tra XVI e XVII secolo. Una crisi economica: 1619-1622», *Rivista di Storia di Italia* , 74, 480-531.
ROMANO , R. (1993), *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica* , México, Fondo de cultura Económica.
ROMANO , R. (2004), *Mecanismos y elementos del sistema económico colonial americano. Siglos XVI - XVIII ,* México, ColMex.
RUCQUOI , A. (1987), *Valladolid en la Edad Media* , 2 vols., Valladolid, Junta de Castilla y León.
RUIZ DE CELADA , J. (1770), *Estado de la Bolsa de Valladolid. Examen de sus tributos, cargas y medios de extinción. De su gobierno y reforma,* Valladolid, Universidad de Valladolid. Introducción y edición actualizada en B. Yun (1990).
RUIZ IBÁÑEZ , J. J. (1995), *Las dos caras de Jano. Monarquía, ciudad e individuo. Murcia, 1588-1648,* Murcia, Universidad de Murcia.
RUIZ IBÁÑEZ , J. J. (ed.) (2009), *Las milicias del rey de España: sociedad, política e identidad en las monarquías ibéricas,* México, Fondo de Cultura Económica.
RUIZ IBÁÑEZ , J. J. y Montojo, V. (1998), *Entre el lucro y la defensa: las relaciones entre la monarquía y la sociedad mercantil cartagenera (comerciantes y corsarios en el siglo XVII),* Murcia, Real Academia Alfonso X El Sabio.
RUIZ MARTÍN , F. (1965), «Un expediente financiero entre 1560 y 1575. La Hacienda de Felipe II y la Casa de la Contratación de Sevilla», *Moneda y Crédito* , 92, 3-58.
RUIZ MARTÍN , F. (1975), «Crédito y banca, comercio y transportes en la etapa del capitalismo mercantil», en *Actas de las I Jornadas de Metodología de las Ciencias Históricas,* vol. III , pp. 725-743, Santiago, Universidad de Santiago de Compostela.
RUIZ MARTÍN , F. (1990), *Las finanzas de la Monarquía Hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665),* Madrid, Real Academia de la Historia.
RUSPIO , F. (2007), *La nazione portoghese: ebrei ponentini e nuovi cristiani a Venezia,* Turín, S. Zamorani.
RUSSELL , C. (1988), *The Crisis of Parliaments. English History, 1509-1660,* Oxford, Oxford University Press.
RUSSELL MAJOR , J. (1981), «Nobel Income, Inflation and the Wars of Religion in France», *American Historical Review,* 86, 21-48.
RUSSELL -WOOD , J. R. (1992), *A World on the Move: the Portuguese in Africa, Asia and America, 1415-1808,* Manchester, Carcanet.
SÁ , I. (1997), *Quando o Rico se faz Pobre: Misericórdias, caridade e poder no império portugués* , Lisboa, Comissão Nacional para as Comemorações dos

Descobrimentos Portugueses.
SAAVEDRA , P. (1993), *A facenda real na Galicia do Antigo Réxime (As rendas provinciais),* Santiago, Xunta de Galicia.
SALDARRIAGA , G. (2011), *Alimentación e identidades en el Nuevo Reino de Granada, siglos XVI y XVII ,* Bogotá, Universidad del Rosario.
SALMON , J. H. M. (1975), *Society in Crisis. France in the Sixteenth Century,* Cambridge, Cambridge University Press.
SAMSONOWICZ , H. (1973), «Relations Commerciales entre la Baltique et la Méditerranée aux XVI e et XVII e siècles, Gdansk et l'Italie», en B. Tenenti (ed.), *Histoire économique du monde méditerranéen, 1450-1650: Mélanges en l'honneur de Fernand Braudel* , pp. 537-546, Toulouse, Privat.
SÁNCHEZ -ALBORNOZ , C. (1976), *España un enigma histórico,* 5.ª ed., Barcelona, Edhasa.
SÁNCHEZ , J. (1989), *De minería, metalúrgica y comercio de metales. La minería no férrica en el reino de Castilla. 1450-1610,* Salamanca, Universidad de Salamanca, vols. I-II .
SANZ , C. (1988), *Los banqueros de Carlos II ,* Valladolid, Universidad de Valladolid.
SARDONE , S. (2018), «Forced Loans in the Spanish Empire: the First Requisition of American Treasures», *The Economic History Review* , en prensa.
SARGENT , T. J. y Velde, F. R. (2002), *The Big Problem of Small Change,* Princeton, Princeton University Press.
SAVELLI , R. (1981), *La Repubblica Oligarchica. Legislazione, istituzioni e ceti a Genove nel Cinquecento,* Milán, Giuffré.
SCHÄFER , E. (2003), *El Consejo real y supremo de las Indias,* Salamanca, Junta de Castilla y León.
SCHALK , E. (1986), *From Valor to Pedigree: Idea of Nobility in France in the Sixteenth and Seventeenth Centuries,* Princeton, Princeton University Press.
SCHAUB , J. F. (2001), *Le Portugal au temps du Comte-Duc d'Olivares (1621-1640). Le conflict de jurisdictions comme exercice de la politique,* Madrid, Casa de Velázquez.
SCHUMPETER , J. A. (1955), *Imperialism. Social Classes. Two Essays,* Cleveland, Meridian.
SCHUMPETER , J. A. (1991), «The Crisis of the Tax State», en R. Swedberg (ed.), *J. Schumpeter, The Economics and Sociology of Capitalism* , pp. 99-140, Princeton, Princeton University Press.
SCHWARTZ , S. B. (1973), *Sovereignty and Society in Colonial Brazil. The High Court of Bahia and its Judges, 1609-1751,* Berkeley, University of California Press.
SCHWARTZ , S. B. (2007), «The Economy of the Portuguese Empire», en F. Bethencourt y D. R. Curto (eds.), *Portuguese Oceanic Expansion, 1400-1800* , pp. 19-48, Cambridge, Cambridge University Press.
SCHWARTZ , S. B. (2008), *All can Be Saved: Religious Tolerance and Salvation in the Iberian Atlantic World,* New Haven, Yale University Press [Ed. española: *Cada uno en su ley. Salvación y tolerancia religiosa en el Atlántico ibérico* , Madrid, Akal, 2010].
SEIJAS , T. (2014), *Asian Slaves in Colonial Mexico,* Cambridge, Cambridge University Press.
SELLA , D. (1957), «Les mouvements longs de l'industrie lanière à Venice aux XVI e et XVII e siècles», *Annales ESC ,* 12, 29-45.
SELLA , D. y Capra, C. (1984), *Il ducato di Milano: dal 1535 al 1796,* Turín, UTET .
SEN , A. (1981), *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation,* Oxford, Oxford University Press.
SERRA , E. (1988), *Pagesos i senyors a la Catalunya del segle XVIII . Baronia de Sentmenat,* Barcelona, Crítica.
SERRÃO , J. y Oliveira Marques, A. H. (dirs.) (1998), *Nova história de Portugal: Portugal do Rinascimento à crise dinástica* , Lisboa, Ed. Estampa.

SILVA , H. R. da (2013), *O clero Catedralício português e os equilibrios sociais do poder (1564-1670),* Lisboa, Univérsidade Católica Portuguesa.
SIMON , A. (1999), *Els orígens ideològics de la revolució catalana de 1640,* Montserrat, Abadía de Montserrat.
SIMON , A. (2011), *Del 1640 al 1705: l'autogovern de Catalunya i la clase dirigent en el joc de la política internacional europea,* Valencia, Universitat de València.
SKINNER , Q. (2002), *Visions of Politics. Vol II : Renaissance Virtues,* Cambridge, Cambridge University Press.
SMITH , A. G. R. (1997), *The Emergence of a Nation State: The Commonwealth of England, 1529-1660,* Londres, Longman.
SMITH , R. S. (1978), *Historia de los Consulados del Mar (1250-1700*), Barcelona, Península.
SLACK , P. (2015), *The Invention of Improvement: Information and Material Progress in Seventeenth-Century England,* Oxford, Oxford University Press.
SORIA , E. (2000), *El cambio inmóvil. Transformaciones y permanencias en una élite de poder. (Córdoba, ss. XVI - XIX),* Córdoba, La Posada.
SORIA , E. (2007), *La Nobleza en la España Moderna,* Madrid, Marcial Pons.
SORIA , E. (2016), «El negocio del siglo: los judeoconversos y la renta de la seda del Reino de Granada (siglo XVI)», *Hispania,* 253, 415-444.
SOUSA , L. de (2010), *The Early European Presence in China, Japan, the Philippines and Southeast Asia (1555-1590) - The Life of Bartolomeu Landeiro,* Macao, Fundação Macau.
SOUSA , L. de (2015), *The Jewish Diaspora and the Perez Family Case in China, Japan, the Philippines, and the Americas (16th Century),* Macao, Fundaçao Macau.
SNOOKS , G. D. (ed.) (1994), *Was the Industrial Revolution Necessary?,* Londres, Routledge.
STONE , L. (1979), *The Crisis of the Aristocracy. 1558-1641,* Nueva York, Harper and Row [Ed. española: *La crisis de la aristocracia 1558-1641* , Madrid, Alianza, 1985].
STORRS , C. (2006), *The Resilience of the Spanish Monarchy 1665-1700,* Oxford, Oxford University Press.
STORRS , C. (2016), *The Spanish Resurgence, 1713-1748,* New Haven, Yale University Press.
STUDNICKI -GIZBERT , D. (2007), *A Nation upon the Ocean Sea: Portugal's Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire,* Oxford, Oxford University Press.
SUBRAHMANYAM , S. (1990), *The Political Economy of Commerce: Southern India 1500-1650,* Cambridge, Cambridge University Press.
SUBRAHMANYAM , S. (2005), *Explorations in connected history. Mughals and Franks,* Nueva Delhi, Oxford University Press.
SUBRAHMANYAM , S. (2007), «Holding the World in Balance: The Connected Histories of the Iberian Overseas Empires, 1500-1640», *American Historical Review* , 112, 1359-1385.
SUBRAHMAYAM , S. y Thomaz, L. F. (1991), «Evolution of the Empire: The Portuguese in the Indian Ocean During the Sixteenth Century», en J. D. Tracy (ed.), *The Political economy of Merchant Empires* , pp. 289-331, Cambridge, Cambridge University Press.
TE PASKE , J. (1983), «New World Silver, Castile and the Philippines, 1590-1800», en J. F. Richards (ed.), *Precious Metals in the Later Medieval and Early Modern Worlds* , pp. 425-445, Durham, Carolina Academic Press.
TE PASKE , J. (1998), «New World Gold Production in Hemispheric and Global Perspective, 1492-1810», en D. O. Flynn, M. Morineau y R. Von Glahn (eds.), *Monetary history in global perspective, 1500-1808,* Session B6 of *Twelfth International Economic History Congress,* Sevilla.
TE PASKE , J. y Klein, H. S. (1981), «The Seventeenth-Century Crisis in New Spain: Myth or Reality?», *Past and Present* , 90, 116-135.
TE PASKE , J. y Klein, H. S. (1982), *The Royal Treasuries of the Spanish Empire*

in America, Durham, Duke University Press.
T'HART , M., Jonker, J. y Van Zanden, J. L. (1997), *A Financial History of the Netherlands* , Cambridge, Cambridge University Press.
THIRSK , J. (1978), *Economic Policy and Projects. The Development of a Consumer Society in Early Modern England,* Oxford, Clarendon Press.
THIRSK , J. (1997), *Alternative agriculture. A History from the Black Death to the Present Day* , Oxford, Oxford University Press.
THOMAZ , L. F. (1994), *De Ceuta a Timor,* Lisboa, Difel.
THOMPSON , I. A. A. (1976), *War and Government in Habsburg Spain* , Londres, The Athlone Press [Ed. española: *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620* , Barcelona, Crítica, 1981].
THOMPSON , I. A. A. (1989), «Cortes y ciudades: tipología de los procuradores (extracción social, representatividad)», en *Las Cortes de Castilla y León en la Edad Moderna,* pp. 191-248, Valladolid, Junta de Castilla y León.
THOMPSON , I. A. A. (1992), *War and Society in Habsburg Spain,* Norfolk, Variorum.
THOMPSON , I. A. A. (1993), *Crown and Cortes. Government, Institutions and Representation in Early-Modern Castile,* Norfolk, Variorum.
THOMPSON , I. A. A. (2005), «La monarquía de España: la invención de un concepto», en F. J. Guillamón, D. Centenero y J. Muñoz (eds.), *Entre Clío y Casandra: poder y sociedad en la monarquía hispánica durante la Edad Moderna* , pp. 31-58, Murcia, Universidad de Murcia.
TILLY , C. (1990), *Coercion, capital and European States, AD 990-1990,* Cambridge, Basil Blackwell [Ed. española: *Coerción, capital y los Estados europeos 990-1900* , Madrid, Alianza, 1992].
TOMÁS y VALIENTE , F. (1982), *Gobierno e instituciones en la España del Antiguo Régimen,* Madrid, Alianza Editorial.
TOMAS y VALIENTE , F. (1992), *Manual de Historia del Derecho español,* 4.ª ed., Madrid, Tecnos.
TORRAS , J. M. (1998), *Poders i relacions clientelars a la Catalunya dels Àustria* , Vic, Eumo.
TORRES , X. (1994), *Nyerros i cadells: bàndols i bandolerisme a la Catalunya moderna (1590-1640),* Barcelona, Reial Acadèmia de Bones Lletres de Barcelona.
TRACY , J. (1985), *A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands. Renten and Renteniers in the County of Holland, 1515-1565,* Berkeley, University of California Press.
TRUJILLO , O. (2009), «Facciones, parentesco y poder: la élite de Buenos Aires y la rebelión de Portugal de 1640», en B. Yun (dir.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la monarquía Hispánica, 1492-1714,* Madrid, Marcial Pons.
ULLOA , M. (1977), *La Hacienda Real en Castilla en el reinado de Felipe II ,* Madrid, Fundación Universitaria Española.
VALDEZ -BUBNOV , I. (2011), *Poder naval y modernización del estado: política de construcción naval española (siglos XVI - XVIII),* México, Iberoamericana.
VALLADARES , R. (1998), *La rebelión de Portugal: guerra, conflicto y poderes en la Monarquía Hispánica (1640-1668),* Valladolid, Junta de Castilla y León.
VALLADARES , R. (2001), *Castilla y Portugal en Asia: 1580-1680: declive imperial y adaptación,* Lovaina, Leuven University Press.
VALLE , B. (1985), *Geografía agraria de Los Pedroches,* Córdoba, Diputación Provincial.
VAN DER WEE , H. (1963), *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy (Fourteenth-Sixteenth Centuries),* La Haya, Nijhoff, vols. I-III .
VAN DER WEE , H. (1967), «Anvers et les innovations de la technique financière aux XVI e et XVI Ie siècles», *Annales ESC* , 22, 94-101.
VAN DER WEE , H. (1978), «Prices and Wages as Development Variables: A Comparison between England and The Southern Netherlands, 1400-1700», *Acta Histotica Neerlandica,* 10, 58-78.

VAN DER WEE , H. (1988), «Industrial dynamics and the process of urbanization and de-urbanization in the Low Countries from the Late Middle Ages to the Eighteenth Century. A synthesis», en H. Van der Wee (ed.), *The Rise and Decline of Urban Industries in Italy and the Low Countries,* pp. 307-381, Lovaina, Leuven University Press.

VAN DER WEE , H. y Blomme, J. (1994), «The Belgian Economy in a Long-Term Historical Perspective: Economic Development in Flanders and Brabant, 1580-1812», en A. Maddison y H. Van der Wee (eds.), *Economic Growth and structural change. Comparative approaches over the long run,* pp. 77-96, Lovaina, Centrum voor Economische Studiën.

VAN DER WEE , H., Bogaert, R. y Kurgan-Van Hentenryk, G. (1991), *La Banque en Occident,* Amberes, Fonds Mercator.

VAN HOUTTE , J. A. y Stols, E. (1973), «Les Pays-Bas et la "Mediterranée atlantique" au XVI e. siècle», en B. Tenenti (ed.), *Histoire économique du monde méditerranéen, 1450-1650 (Mélanges en l'honneur de Fernand Braudel)* , pp. 645-659, Toulouse, Privat.

VAN NIEROP , H. F. K. (1984), *The Nobility of Holland,* Cambridge, Cambridge University Press.

VASSBERG , D. E. (1983), *La venta de tierras baldías; el dominio público y la Corona en Castilla durante el siglo XVI* , Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

VASSBERG , D. E. (1986), *Tierra y sociedad en Castilla. Señores «poderosos» y campesinos en la España del siglo XVI ,* Barcelona, Crítica.

VASSBERG , D. E. (1996), *The Village and the Outside World in Golden Age Castille. Mobility and Migration in Everyday Rural Life,* Cambridge, Cambridge University Press.

VERMEIR , R. (2009), «Je t'aime, moi non plus. La nobleza flamenca y España en los siglos XVI y XVII », en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* , pp. 313-337, Madrid, Marcial Pons.

VIANA , H. (1968), *Capítulos de Historia Luso-Brasileira,* Lisboa, Academia Portuguesa da História.

VILA , E. (1991), *Los Corzo y los Mañara: tipos y arquetipos del mercader con Indias,* Sevilla, CSIC .

VILA -SANTA , N. (2015), *Entre o Reino e o Imperio: a carreira político-militar de D. Luís de Ataide (1516-1581),* Lisboa, ICS .

VILAR , P. (1962), *La Catalogne dans l'Espagne moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales,* París, SEVPEN , vols I-III [Ed. española: *Cataluña en la España moderna* , 3 vols., Barcelona, Crítica, 2018].

VILAR , P. (1974), *Crecimiento y desarrollo. Economía e historia. Reflexiones sobre el caso español,* Barcelona, Ariel.

VILAR , J. (1973), *Literatura y economía: la figura satírica del arbitrista en el Siglo de Oro,* Madrid, Revista de Occidente.

VILAR , J. (1974), «Conciencia nacional y conciencia económica» (estudio preliminar) de Sancho de Moncada (1616), *Restauración política de España* , pp. 5-81, Madrid, Instituto de estudios fiscales.

VILLARI , R. (1973), *La rivolta antispagnola a Napoli. Le origini (1585-1647),* Rome, Laterza [Ed. española: *La revuelta antiespañola en Nápoles* , Madrid, Alianza, 1979].

VRIES , J. de (1984), *European Urbanization, 1500-1800,* Cambridge, Harvard University Press [Ed. española: *La urbanización de Europa (1500-1800)* , Barcelona, Crítica, 1987].

VRIES , J. de (2008), *The Industrious Revolution: Consumer Behaviour and the Household Economy, 1650 to the Present,* Cambridge, Cambridge University Press.

VRIES , J. de (2010), «The Limits of Globalization in the Early Modern world», *The Economic History Review* , 63, 710-733.

VRIES , J. de (2011), «Old and New Insights: a Personal Perspective», en F.

Ammannati (ed.). *Where is Economic History Going? Methods and Prospects from the XIII th to the XVIII th Centuries,* pp. 61-78, Florencia, Firenze University Press.

VRIES , J. de, y Van der Woude, A. (1997), *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815,* Cambridge, Cambridge University Press.

WALLERSTEIN , I. (1979), *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI ,* Madrid, Siglo XXI .

WEARY , W. A. (1977), «The House of La Tremoille, Fifteenth through Eighteenth Centuries: Change and Adaptation in a French Noble Family», *Journal of Modern History* , 49, 1001-1038.

WECKMANN , L. (1993), *La herencia material del Brasil* , México, Fondo de Cultura Económica.

WILLIAMS , P. (2006), *The Great Favourite: the Duke of Lerma and the Court and Government of Philip III of Spain* , Manchester, Manchester University Press [Ed. Española: *El gran valido. El duque de Lerma, la corte y el gobierno de Felipe III , 1598-1621* , Junta de Castilla y León, 2010].

WILLIAMS , P. (2014), *Empire and Holy War in the Mediterranean: The Galley and Maritime Conflict between the Habsburg and Ottoman Empires,* Londres, I.B. Tauris.

WOLFE , M. (1972), *The Fiscal System of Rennaissance France,* New Haven, Yale University Press.

WOOD , J. (1980), *The Nobility of the Election of Bayeux, 1463-1666,* Princeton, Princeton University Press.

WRIGHTSON , K. (1982), *English Society: 1580-1680,* Londres, Routledge.

YUN , B. (1987), *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos,* Salamanca, Junta de Castilla y León.

YUN , B. (1990), «Introducción», en J. Ruiz de Celada (1990 [1777]), *Estado de la Bolsa de Valladolid. Examen de sus tributos, cargas y medios de extinción. De su gobierno y reforma,* Valladolid, Universidad de Valladolid.

YUN , B. (1994), «Corrupción, fraude, eficacia hacendística y economía en la España del siglo XVII », *Hacienda Pública Española,* 1, 47-60.

YUN , B. (1998), «The American Empire and the Spanish Economy: an Institutional and Regional Perspective», *Revista de Historia Económica,* 1, 123-155.

YUN , B. (1999), «Del centro a la periferia: la economía española bajo Carlos II », *Studia historica. Historia Moderna* , 20, 45-76.

YUN , B. (2001), «Manufacturas, mercado interior y redes urbanas: recesión, reajustes y rigideces», en J. Alcalá-Zamora y E. Belenguer (eds.), *Calderón de la Barca y la España del Barroco* , vol. 1, pp. 111-128, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

YUN , B. (2002), *La gestión del poder. Corona y economías artistocráticas en Castilla, siglos XV - XVIII ,* Madrid, Akal.

YUN , B. (2004), *Marte contra Minerva. El precio del imperio español, c. 1450-1600,* Barcelona, Crítica.

YUN , B. (2005), «From political and social management to economic management? Castilian aristocracy and economic development, 1450-1800», en J. Janssens y B. Yun (eds.), *European Aristocracies and Colonial Elites. Patrimonial Management Strategies and Economic Development, 15th-18th Centuries* , pp. 85-98, Londres, Ashgate.

YUN , B. (2007), «Imagen e ideología social en la Europa del siglo XVII : Trabajo y familia en Murillo y Martínez de Mata». en J. L. Palos y D. Carrió-Invernizzi (dirs.), *Historias imaginadas. Construcción visual del pasado y usos políticos de las imágenes en la Europa Moderna,* pp. 235-266, Madrid, Centro de Estudios de Europa Hispánica.

YUN , B. (2009), «Entre el imperio colonial y la monarquía compuesta. Élites y territorios en la Monarquía Hispánica», en B. Yun (ed.), *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica 1492-1714,*

pp. 11-35, Madrid, Marcial Pons.

YUN , B. (2011), «Reading Sources throughout P. Bourdieu and Cyert and March. Aristocratic patrimonies vs. Commercial Interprises in Europe (c.1550-1650)», en F. Ammannati (ed.), *Dove va la Storia economica? Metodi e prospettive. S. XVI - XVIII* ., pp. 325-337, Florencia, Firenze University Press.

YUN , B. (2012), «Introduction: the Rise of the Fiscal State in Eurasia from a Global, Comparative and Transnational Perspective», en B. Yun y P. O'Brien (eds.), *The Rise of Fiscal States. A Global History, 1500-1914* , pp. 1-35, Cambridge, Cambridge University Press.

YUN , B. (2013), «The History of Consumption of Early Modern Europe in a Trans-atlantic Perspective. Some New Challenges in European Social History», en V. Hyden-Hanscho, R. Pieper, W. Stangl (eds.), *Cultural Exchange and Consumption Patterns in the Age of Enlightenment. Europe and the Atlantic World* , pp. 25-40, Bochum, Verlag Dieter Winkler.

YUN , B. (2014), «The Spanish Empire, Globalization and Cross-Cultural Consumption in a World Context, c. 1400-1750», en B. Aram y B. Yun (eds.), *Global Goods and the Spanish Empire, 1492-1824: Circulation, Resistance and Diversity,* Nueva York, Palgrave.

YUN , B. (2015), «El imperio español entre la monarquía compuesta y el colonialismo mercantil. Metodologías, contextos institucionales y perspectivas para el estudio de la fiscalidad y la movilización de recursos», en M. P. Sánchez, E. Sánchez y M. Souto (coords.), *La fiscalidad novohispana en el imperio español. Conceptualizaciones, proyectos y contradicciones,* pp. 29-68, México, UNAM .

YUN , B. (2016), «Arbitristas, Projectors, Eccentrics and Political Thinkers. Contextualizing and "Translating" a European Phenomenon», en S. Rauschenbach y C. Windler (eds.), *Reforming Early Modern Monarchies: The Castilian Arbitristas in Comparative European Perspectives* , pp. 101-122, Wiesbaden, Harrassowitz Verlag.

YUN , B. (2017), «Social Networks and the Circulation of Technology and Knowledge in the Global Spanish Empire», en Pérez García, M. y De Sosa, L. (eds.), *Global History and New Policentric Approaches: Europe, Asia and the Americas in the World Network System* , Singapur, Palgrave Macmillan.

YUN , B. (2019), *Iberian World Empires and the Globalization of Europe 1415-1668* , Singapur, Palgrave Macmillan.

YUN , B. y Ramos, F. (2012), «El Sur frente al Norte. Instituciones, economías políticas y lugares comunes», en F. Ramos y B. Yun (eds.), *Economía Política. Desde Estambul a Potosí: Ciudades estado, imperios y mercados en el Mediterráneo y el Atlántico ibérico, c. 1200-1800* , pp. 11-38, Valencia, Universitat de València.

ZAMBARDINO , R. (1980), «Mexico's Population in the Sixteenth Century: Demographic Anomaly or Mathematical Illusion?», *Journal of Interdisciplinary History,* 11, 1-27.

ZANETTI , C. (2012), *Janello Torriani (Cremona 1500ca. -Toledo 1585): A Social History of Invention between Renaissance and Scientific Revolution* . Tesis doctoral, Instituto Universitario Europeo.

ZOFÍO , J. C. (2005), *Las culturas del trabajo en Madrid, 1500-1650,* Madrid, Universidad Complutense.